

A \$PEKULÁCIÓ MESTEREI

Edwin Lefèvre

Egy
spekuláns
feljegyzései

THIS NOTE IS LEGAL TENDER
FOR ALL DEBTS, PUBLIC AND PRIVATE

2007 8 23

Az Egy spekuláns feljegyzései
Jesse Livermore, a legendás ame-
rikai spekuláns regényes életrajza.

Az eredetileg 1923-ban megjelent könyv nemcsak lebilincselő és szórakoztató olvasmány: a spekuláció művészetének klasszikus tankönyve. Befektetők nemzedékei forgatták haszonnal, mint a spekulációs hibák, trükkök, fortélyok kiapadhatatlan tárházát. Nem véletlen, hogy egy körkérés során a jelen kiemelkedő amerikai alapkezelői közül legtöbben ezt a könyvet jelölték meg, mint legfontosabb, ma is nélkülözhetetlen tőzsdei irodalmat.

A livermore-i spekulációs módszer azért lehet időtálló, mert abból indul ki, hogy a spekuláció alapvető feltételei minden korban változatlanok, hiszen az emberi természet nem változik. Tulajdonképpen az emberi természet szélsőségeinek, a félelemnek és a reménynek volt alapos tanulmányozója és ismerője Jesse Livermore, aki egy állandó, s olykor költséges tanulási folyamatnak fogta fel a spekulációt, amely során egyre többet tudhatunk meg - magunkról.

„Utálok olvasni, nincs türelmem hozzá, az olvasás kioltja az emberi képzelőerő természetes tüzét, de ezt a könyvet, mondhatnék befektetési bibliát is, be kéne tiltani, el kéne zárni minden spekuláns elől. Ebből az egyetlen könyvből többet tanultam a piac működéséről és az emberi gondolkodásról, mint négy év alatt az egyetemen. Második olvasásra többet tanultam a befektetésről, mint amíg megszereztem az MBA-fokozatot. Huszonnégy év alatt egyetlen könyvet sem bírtam elolvasni elejétől a végéig, ezt viszont négyszer olvastam az utolsó sorig. Ha csak húsz dollárnyi részvényed van, add el azonnal, és vedd meg ezt a könyvet.”

Justin Bostonból

Előszó

Ki volt Jesse Livermore? Ha a száraz tényeket nézzük, 1878-ban született a massachusettsi South Actonben, szegény farmercsaládban. Gyerekfejjel Bostonba ment, ahol élete első – s egyben utolsó – állásában a Paine Webber brókercégnél dolgozott: az ügyfélterem nagy falitáblájára kellett felírja a legfrissebb tőzsdei árakat. Tizennégy évesen, pár dollárral a zsebében spekulálni kezdett, és hamarosan az akkor virágkorukat élő, a részvényekre fogadásokat kötő, s az ügyfelek elbukott pénzéből élő bukmékerirodák rémálma lett: annyira sikeresen üzletelt, hogy az összes bostoni fogadóirodából kitiltották. A „Terrorkölyök” (így nevezték a bukmékereseket, akiket kifosztott) New Yorkba, a nagybetűs piacra tette át székhelyét, s ezzel kezdetét vette a XX. század első harmadának legizgalmasabb spekuláns-karrierje. Hatalmas „kaszák”, hatalmas bukások. Az egyetlen ismert spekuláns, aki négyszer veszített el mesés vagyont – majd négyszer szerezte vissza. Hogy érzékeljük a méreteket: az 1929-es tőzsdekrachból kortársai szerint 100 millió dollár készpénzzel került ki.

A mai napig legendák övezik a Wall Streeten. Korabeli mítoszok szerint úgy kereskedett, hogy nem is nézte az árakat, mert elég volt hallania a tőzsdei szalagtávíró kattogását. Ha akkoriban egy részvény nagyot zuhant, máris készen állt a magyarázat: hát persze, biztos „megshortolta” (eladásaival az árfolyamot leverte) Jesse Livermore. Egyesek a Nagy Krachért is őt okolták. Ha bármiről megjelent az újságban, hogy „veszi Livermore”, az árfolyam az egekbe szökött. Számtalan, ma is keringő livermore-i szállóige mutatja igazán, hogy mennyire elevenen él a köztudatban:

„Az árak sosem túl magasak, hogy elkezdj venni, és sosem túl alacsonyak, hogy elkezdj eladni.”

„A vélemények gyakran tévesek, a piac ritkán téved.”

„A Wall Street sosem változik, a zsebek változnak, a balekok változnak, a részvények változnak, de a Wall Street sosem változik, mert az emberi természet sosem változik.”

Ki volt Jesse Livermore? Talán nem is olyan fontos kérdés. Bizonyára sokkal kevesebbet tudnánk róla, ha nem születik meg ez az életrajzi regény, amely nemcsak a Livermore-legendakör legfőbb forrása, de egyúttal szórakoztató olvasmány is. A könyvben Larry Livingstone néven szereplő főhős egyes szám első személyben meséli el, hány buktatón keresztül lett a fogadóirodák virtuózából a Wall Street nagy operátora, hogyan tanulta meg „játszani a nagy játékot”.

Nem lehet véletlen, hogy egy interjú-sorozatban a jelen kiemelkedő amerikai alapkezelői közül legtöbben ezt, az eredetileg 1923-ban napvilágot látott könyvet jelölték meg, mint legfontosabb, ma is nélkülözhetetlen tőzsdei irodalmat. Edwin Lefèvre művét nyugodtan nevezhetjük klasszikusnak, hiszen kiállta az idő próbáját. Az újságíró Lefèvre – aki egyébként szinte soha nem spekulált – a könyv megírása előtt hosszú heteken át beszélgetett Livermore-ral. A szerzőnek olyannyira sikerült hőse bőrébe bújni, hogy máig tartja magát a hiedelem, miszerint a könyvet nem is Lefèvre, hanem maga a „nagy J. L.” írta.

A livermore-i spekulációs módszer azért lehet időtálló, mert abból indul ki, hogy a spekuláció alapvető feltételei minden korban változatlanok, hiszen az emberi természet nem változik. Tulajdonképpen az emberi természet szélső-

ségeinek, a félelemnek és a reménynek volt alapos tanulmányozója és ismerője Jesse Livermore, aki egy állandó, s olykor költséges tanulási folyamatnak fogta fel a spekulációt, amely során egyre többet tudhatunk meg – magunkról.

Budapest, 2000. október 18.

A fordító

2007 8 23

Általános iskola után azonnal dolgozni mentem, árjegyző-fű lettem egy brókercégnél. Mindig jól ment a számtan – háromévnnyi tananyaggal végeztem egyetlen esztendő alatt –, fejszámolásban meg különösen jó voltam. Árjegyzőként csupán annyi teendőm akadt, hogy a nagyteremben lévő táblára felírom a számokat: az egyik ügyfél általában a távíró mellett ült és egymás után kiabálta a távírószalagon megjelenő árakat. Bírtam az iramot, sosem tévesztettem el a számokat. Ment, mint a karikacsapás.

Sok alkalmazott dolgozott még az irodában, akik közül jó pár barátot szereztem, de a munkám délelőtti tíztől délután háromig túlzottan lekötött ahhoz, különösen heves piaci mozgások idején, hogy társalogjak velük. Munkaidőben nem különösebben érdekelt a barátkozás.

Annál inkább gondolkodtam a munkámról – ebben nem akadályozott a pörgős piac. A jegyzések igazából nem a részvényárakat meg a részvények mögötti sok-sok dollárt jelentették nekem: pusztá számok voltak. Jó, nyilván dolgozott mögöttük valami. Mindig változtak, s épp ezzel a változással kellett foglalkoznom. Hogy miért változtak? Fogalmam sem volt. A miért nem érdekelt. Nem gondolkodtam rajta. Egyszerűen a szemem előtt zajlott a változás, és azzal kellett törődnöm minden áldott nap öt órát, szombaton meg kettőt, hogy az árak állandóan változnak.

Valahogy így kezdett el érdekelni az árak természete. Nagyon jól emlékeztem a számokra. Részletesen fel tudtam idézni, hogyan mozogtak az árak előző nap, mielőtt emelkedni vagy esni kezdtek. A memóriám sokat segített. Megfigyeltem, hogy akár emelkedés van, akár esés, az áralakulásnak sajátos karaktere van. Végtelen sok egybevágó esetre bukkantam, s ezek lassan rendszert alkottak.

Csak tizennégy voltam, de miután több száz megfigyelést végeztem, a napról napra bekövetkező árfolyam-mozgásokat összehasonlítva elkezdtem próbára tenni a megfigyelések pontosságát. Nem sokkal később már a várható mozgásokat is előre jeleztem. Egyedül a részvényárak múltbeli viselkedésére alapoztam, az alakzatok szinte ott éltek bennem. Ismétlődő formációkat kerestem, melyeket aztán mélyen az emlékezetembe véstem.

Az alakzatok segítségével kiszúrható, ha csak egy hajszállal jobb venni, mint eladni. A piacon háború folyik, a távírószalag a teleszkópod. Tízből hét esetben nyugodtan rábízhatod magad.

A másik lecke, amit megtanultam, hogy semmi új nincs a Wall Streeten. Nem is lehet, mert a spekuláció olyan öreg, mint a hegyek. Akármilyen történik ma a részvényt piacon, az már megtörtént korábban és meg fog történni újra. Ezt sosem felejttem el, és bízom benne, hogy emlékezni tudok arra, mi és hogyan történt. Az emlékezés változtatja a tapasztalatot tőkévé.

Annyira belehevültem a játékba és annyira izgatott, hogy sikerrel előre jelezzem az összes nagy forgalmú részvény emelkedését és esését, hogy nyitottam egy kis füzetet, és a megfigyeléseimet abba rögzítettem. Nem elképzelt tranzakciókkal szórakoztattam magam, ahogy sokan teszik, virtuálisan dollármilliókat nyerve vagy veszítve anélkül, hogy valóban jól megszédnék magukat vagy szegényházba jutnának. Találataim és tévedéseim egyfajta tanúzává lett ez a füzet, és a lehetséges elmozdulások meghatározása mellett leginkább az érdekelt, hogy a megfigyeléseim pontosak-e: azaz igazam van-e, vagy tévedek.

Ha egy nagy forgalmú részvény egész napi ide-oda mozgását tanulmányozva arra a következtetésre jutottam, hogy éppúgy viselkedik, ahogy egy nyolc-tízdolláros esés

előtt szokott, akkor hétfőn feljegyeztem a részvény nevét és az árat, és a korábbi viselkedéséből kiindulva még mel-
lébiggyesztettem, hogy mit kellene csinálnia kedden és
szerdán. Később aztán összevetettem a szalagon érkező
tényleges adatokkal.

Így kezdett érdekelni a távírószalag üzenete. A céltalan
mozgásokat ez a tárgy segített először emelkedő és eső
trendekhez kapcsolni. Persze mindig oka van a mozgásnak,
de a szalagot hidegen hagyja az ezért vagy az azért. Tizen-
négy évesen sem faggattam a szalagot, hogy miért, és ma
sem teszem. Hogy egy részvény miért viselkedik úgy,
ahogy, annak oka akár napokig, de sokszor hetekig vagy
hónapokig is ismeretlen marad. Akkor meg mit számít? Ma
van dolgod a szalaggal – és nem holnap. A Hollow Tube
egyszer három dollárt esett, amikor a piac egésze kemé-
nyen emelkedett. Ez volt a tény. Másnap kiderült, hogy az
igazgatóság nem javasol osztalékot. Ez volt az ok. Tudták
előre, hogy mi lesz a döntés, és ha maguk nem is adták a
részvényt, biztos nem vették. Bennfentes vásárlás hiányá-
ban akadálytalanul esett a papír.

Úgy hat hónapig vezettem a tippfüzetet. A munkaidő
végeztével nem mentem haza, hanem az érdekesebb szá-
mokat irkáltam és tanulmányoztam a változásokat, mindig
az ismétlődő és párhuzamos viselkedésmintákat keresve –
végső soron a szalagolvasást tanultam, ha ennek akkor még
nem is voltam tudatában.

Egyik nap, amikor éppen ebédeltem, egy nálam idő-
sebb, az irodában dolgozó fiú odajött hozzám, és halkan
megkérdezte, hogy van-e pénzem.

– Minek akarod tudni? – kérdeztem vissza.

– Tuti tippem van a Burlingtonra. Meg is játszom, ha
valaki beszáll mellém.

– Hogy érted, hogy megjátszod?

Addig eszembe sem jutott, hogy az ügyfeleken, ezeken a suskával kitömött, harcedzett matadorokon kívül itt bárki más is megjátszhat egy tippet. Több száz, ha nem éppen több ezer dollárba került beszállni a buliba. Olyan nagy dolog volt, mintha saját kocsid lett volna cilinderes kocsissal.

– Mit nem értesz ezen? – folytatta. – Megtesszük és kész. Mennyid van?

– Mennyi kell?

– Öt részvényt tudok venni, ha leszurkolok öt dollárt.

– És hogy akarod csinálni?

– Megveszek annyi Burlingont, amennyit csak megenged a bukméker-iroda a letétbe rakott pénzért. Holtbiztos bolt. Ott a profit, csak ki kell nyújtani a kezéd érte. Duplázunk azonnal.

– Várj csak! – mondtam neki, és elővettem a tippfüzetet.

Nem érdekelt, hogy megduplázhatom a pénzemet, de az igen, hogy szerinte a Burlington emelkedni fog. Ha igaz, a füzetnek jeleznie kell. Megnéztem. És tényleg, a számaim szerint a Burlington pont úgy viselkedett, ahogy emelkedés előtt szokott. Még életemben nem adtam vagy vettem semmit, sosem spekuláltam a többi fiúval a brókercégnél. Most elérkezettnek látszott az idő, hogy a munkám – nevezzük inkább hobbinak – pontosságát ellenőrizzem. Azonnal tudtam, hogy ha a gyakorlat nem igazolja a felismeréseimet, elméletem a kutyát sem fogja érdekelni. Odaadtam hát mindent, a srác meg elment az összeadott pénzzel egy közeli bukméker-irodába, és vett egy kis Burlingont. Két nap múlva kiszálltunk, három dollár és tizenkét cent volt a profitom.

Az első üzlet után elkezdtem saját kontómra spekulálni a bukmékerekénél. Ebédidő alatt átugrottam, és vettem vagy adtam – sosem érdekelt a különbség. Egy szisztémát játszottam, semmi kedvenc részvény, semmi hátráltató véle-

mény. Tiszta matematika. Tegyük azért hozzá, hogy a módszerem ideális volt a bukmékereknél való üzleteléshez, hiszen ott az összes játékos csak azzal foglalkozott, hogy megjátssza a kis mozgásokat, amint azok a távíró szalagján megjelentek.

Elég hamar több pénzt kerestem a bukmékereknél, mint amennyit a brókercégnél fizettek. Otthagytam az állást. Ismerőseim ellenezték, de nem emelhettek kifogást, hiszen látták, hogy mennyi pénzt keresek. Kölyök voltam, és a kölyköket elég rosszul fizették. Az önállósodás hamar meghozta gyümölcsét.

Tizenöt lehettem, amikor megszereztem az első ezrest, és készpénzben leraktam anyám elé – néhány hónap alatt tisztán összejött ennyi a bukmékereknél. Anyám morcosan fogadta, abba se hagyta a házimunkát. Azt akarta, hogy kössem le az összeget a bankban, nehogy megint kísértésbe essek. Ez több pénz, mint amennyit egy ilyen korú gyerek valaha megkeresett, a semmiből indulva. Mintha nem hitte volna el, hogy ez *igazi* pénz. Ingerültnék és nyugtalannak látszott. Én viszont tovább akartam ellenőrizni a számításaim pontosságát. A játék savát-borsát jelentette, hogy csak az eszemet használom, és igazam van. Ha egyszer tíz részvény alátámasztotta az igazamat, tízszer annyira igazam lesz, ha ugyanezt száz részvény teszi. Több letét csak több „igazat” jelentett. Tán nagyobb adag bátorság kell hozzá? Dehogy! Egyáltalán nem! Ha tíz dollárom van, és mindet kockára teszem, merészebb vagyok, mint az, aki egymillió dollárral játszik, de másik egymilliója van tartalékban.

Summa summarum, tizenöt éves koromra egész jól megéltem a részvények adásvételéből. Kis bukmékereknél kezdtem, ahol azt az embert, aki egyszerre húsz részvénnyel spekulált, máris álruhás John W. Gatesnek vagy

J. P. Morgannek képzelték. Ezek a bukméker-irodák akkoriban közvetlenül sosem csapták be az ügyfelet. Nem szorultak rá. Más lehetőség is mutatkozott, hogy az ügyfél pénzét még akkor is megszerezzék, ha történetesen jól spekulált. A bukméker-üzlet iszonyú hasznot hajtott: ha tisztességesen csinálták – már amennyire ez a szó kapcsolatba hozható a bukméker-irodákkal –, a közönséges piaci mozgásokból összejött a napi betevő. Hiszen nem kellett túl nagy megingás a piacon ahhoz, hogy a fogadó minden pénzét elbukja: az egy részvényre befizetett letét csupán hetvenöt centes elmozdulásra nyújtott fedezetet. A csaló bukmékert egyébként is kiközösítették, csalóhoz többé senki nem ment játszani.

Nem társultam, egyedül üzleteltem. Szó szerint magánvállalkozás volt az enyém. Csak a fejem, semmi más. Az árák vagy arra mentek, amerre barátok és társak segítségével nélkül kalkuláltam, vagy pedig az ellenkező irányba, akkor meg senki nem tudta megállítani őket a kedvemért. Nem láttam rá okot, hogy másokat is bevegyek az üzletbe. Természetesen akadtak barátaim, de az üzlet mindig ugyanaz maradt: magányos ügy. Ezért játszottam mindig egyedül.

A bukmékerek elég hamar ráuntak, hogy állandóan kifosztom őket. Bementem, leszurkoltam a letétet, de csak nézték a pénzt és hozzá se nyúltak. Azt mondták, hogy nincs náluk semmi keresnivalóm. Ekkortájt kezdtek *Medvekölőknek** nevezni. Állandóan brókert kellett váltanom, pontosabban egyik bukmékertől mentem a másikig. A végén már álnéven jelentkeztem be. Nagyon kis téttel indítottam, tizenöt-húsz részvénnel. Amikor gyanút fogtak, szándékosan elkezdtem veszteni, aztán persze rendesen megvágтам őket. Végül, mivel kicsit sokba kerültem nekik, szóltak, hogy tegyem át a székhelyem máshová, és ne itt csapoljam a tulajdonosok hasznát.

Amikor már négy hónapja kereskedtem abban az állandó fenyegetettségben, hogy lehúzzák előttem a rolót, elhatároztam, hogy most már egy kicsit több pénzt veszek el tőlük. A kiválasztott bukmékernek fiókjai voltak a hotelek előcsarnokaiban, meg a környező kisebb városokban. Az egyik ilyen hotelbe bementem, beszéltem pár szót az „igazgatóval”, és üzletelni kezdtem. Ahogy a magam módján belefogtam egy nagy forgalmú részvénnel való spekulációba, a főnökségtől mindjárt telefonhívások jöttek, hogy ki ez a fickó, aki így kereskedik. Az igazgató elmondta, hogy mit kérdeztek tőle, én meg bemutatkoztam neki, mint Edward Robinson, Cambridge-ből. Meg is telefonálta az örömhírt a nagyfőnöknek. A vonal másik végén azonban tudni akarták, hogy nézek ki. Amikor az igazgató elmondta, hogy mit akarnak, megkértem a következőre:

– Mondja azt, hogy köpcös, kövér ember vagyok, fekete hajjal és sűrű szakállal!

De sajnos pontosan lefestett, aztán némán hallgatta a választ, elvörösödött, visszarakta a kagylót, és szólt, hogy nyugodtan abbahagyhatom.

– Mit mondtak önnek? – kérdeztem udvariasan.

– Azt, hogy „Te címeres ökör, hát nem szóltunk ezer-szer, hogy Larry Livingstone nem köthet üzletet? És te hagytad, hogy legomboljon rólunk 700 dollárt?” – Az igazgató úr a továbbiakat nem ecsetelte...

2007
8
23
Kipróbáltam még néhány ilyen fióküzletet, de mindenhol felismertek, a pénzem nem volt elég jó nekik. Még az árakat se nézhettem meg anélkül, hogy valamelyik samesz a nyakamra ne mászott volna. Megpróbáltam kicsikarni, hogy legalább nagy kihagyásokkal engedjenek kereskedni, hol az egyik, hol a másik fiókot meglátogatva, de ez sem működött.

Legvégül egyetlen hely maradt, ahová betehettem a lá-

hamat, a legnagyobb és leggazdagabb mind körül: a Cosmopolitan Stock Brokerage Company.

A Cosmopolitan A-1 besorolású volt, hatalmas forgalmat bonyolított. Fiókokat tartott fenn New England-szerte minden iparosodott városban. Rendesen hagytak kereskedni, adtam és vettem náluk hónapokon keresztül, míg végül a szokásos dolog történt. Nem tagadták meg tőlem kerekperec az üzletelést, ahogy a kisebb műintézetek. Nem mérő sportszerűségből tették ezt, hanem mert tudták, hogy rendesen beszározná őket a közönség előtt, ha az ügyfelet, aki nyert valamicskét, kitiltanák. A következő, kegyetlenebb megoldást eszelték ki: háromdolláros letétet kellett leraknom, és jutalék gyanánt azonnal levontak először fél dollárt, aztán egyet, végül másfelet. Nem semmi hátrány! Hogy miért? Ha mondjuk a Steel 90-en forgott, és megvetted, a jegyedre rendesen azt írták rá, hogy „10 Steel véve 90 1/8-on”. Ha a letét egy dollár volt, ez azt jelentette, hogy ha a részvény 89 1/4 alá esett, azonnal elbukta az összes pénzedet. A bukmékereknél nem zaklatták azzal az ügyfelet, hogy tegyen be pótlólagos letétet, és felszólítást sem kapott, hogy közölje a brókerrel, a fedezethiány fájdalmas pótlására mit óhajt eladni a papírjaiból.

Ahogy a Cosmopolitan rámverte az extra jutalékot, az övön aluli volt. Ha 90 dolláron vettem, a jegyemre nem azt írták, hogy „véve 90 1/8-on”, hanem ezt láttam: „véve 91 1/8-on”. A részvény felmehetett egy és egynegyed dollárt, és még mindig vesztettem a bolton, ha lezártam az üzletet. Ráadásul azzal, hogy belementem a háromdolláros letétbe, azonnal a harmadára faragták a pozícióm maximális méretét. Mégis, ez volt az egyetlen bukméker-iroda, ahol egyáltalán üzletelni engedtek, és vagy elfogadtam a feltételeiket, vagy abbahagyhattam az egészet.

Természetesen voltak veszteségek és nyereségek, de

összességében nyertem. A Cosmopolitan azonban nem elégedett meg ezzel a borzasztó, kierőszakolt konstrukcióval sem, amely bárki mást teljesen ellehetetlenített volna. Jégre akartak vinni, de nem sikerült nekik. A szimatom megmentett.

Ahogy említettem, a Cosmopolitan szolgált utolsó menedékkül. Ez volt a leggazdagabb bukméker-iroda New Englandben, és soha nem korlátozták, hogy hány részvénnel kereskedhetek. Az állandó, minden nap üzletelő ügyfelek közül én lehettem a legnagyobb fogadó. Elég komoly irodájuk volt, és benne egy olyan nagy és teljes árjegyző-tábla, amelyet addig sehol nem láttam. A nagyterem egész szélességében húzódott, és minden elképzelhető instrumentumot vezettek rajta. A New York-i, bostoni tőzsdén jegyzett részvények, aztán gyapot, búza, élelmiszerek, fémek – bármi, amivel New Yorkban, Chicagóban, Bostonban vagy Liverpoolban kereskedtek.

A bukméker-irodákban az üzletkötés úgy zajlott, hogy odaadta az ember a pénzt az üzletkötőnek, és megmondta neki, hogy mit akar venni vagy eladni. Az üzletkötő ránézett a szalagra vagy a táblára, és onnan vette az árat – persze a legutolsót. Ráírta az időpontot is a jegyre, ami ettől teljesen úgy nézett ki, mint egy szabályos brókeri visszaigazolás, rajta volt, hogy megvettek vagy eladtak ennyi vagy annyi darabot egy bizonyos részvényből ekkor vagy akkor, s mennyi készpénzt vettek át. Amikor le akartad zárni az üzletet, odamentél ugyanahhoz vagy egy másik üzletkötőhöz – a cég szabályzatán múlt –, és szóltál neki. Vette az utolsó árat, vagy ha éppen nem kötöttek a részvényre, várt egy ideig, hogy a szalagon megjelenjen az új árfolyam. Felírta az árat és az időpontot a jegyedre, láttamozta és visszaadta, aztán mehetett a pénztárhoz, hogy felvegyél annyi pénzt, amennyire a jegy feljogosított. Amikor a piac

ellened fordult, és az elmozdulás mértéke elérte a letétbe lerakott összeget, az üzletedet automatikusan lezárták, és a jegyed nem ért többet, mint egy papírfecni.

A szerényebb bukmékerekénél, ahol csak öt darab részvénnel lehetett játszani, egy kisebb cetli volt, más színű a vételre és más színű az eladásra. Amikor heves *bika-piacok** voltak, a bukmékerek helyzete eléggé megingott, mert minden ügyfél bika volt, és bejött nekik. Ilyenkor már indulásnál levonták a jutalékot, tehát ha vettél egy részvényt 20 dollárért, a jegyre azt írták, hogy 20 1/4. Így csak 75 centnyit mozoghatott a részvény a rossz irányba.

Egész New Englandben a Cosmopolitan ment a legjobban. Ezernyi kuncsaftja volt, és komolyan azt gondolom, hogy az összes közül tőlem tartottak egyedül. Hiába a gyilkos jutalék, hiába a háromdolláros letét: nem nagyon fogott vissza a kereskedésben. Vettem és adtam, amennyit csak engedtek. Néha feljöttem egész 5000 darabig.

Amikor az eset történt, amit el akarok mesélni, *beshortoltam** 3500 darab Sugart. Hét nagy, egyenként ötszáz részvény eladására szóló rózsaszín jegyem volt. A Cosmopolitan jó nagy cetliket használt, melyeken üres részt hagytak a további letétek feljegyzésére. Mondanom sem kell, hogy a bukmékerek nemigen biztattak kiegészítő letétre, hiszen akkor kerestek, ha az eredeti letétet biztosan elbukta. A kisebb irodákban, ha további letétet akartál be-
tenni, akkor új jegyet adtak, így rád tudtak lőcsölni egy újabb vételi jutalékot és a fedezeted megint csak 75 cent volt – az újabb eladásra is úgy számolták ki a jutalékot, mintha az eladás egy másik üzlet lett volna, nem a régi folytatása.

Nos, ezen a napon több mint 10 000 dollár letétet rak-
tam le.

Csak húsz éves voltam, amikor az első tízezret összeszedtem készpénzben. Hallanod kellett volna anyámat. Szemében tízezer dollár több pénz volt, mint amennyi egy halandónak juthatott – kivéve persze a jó öreg Rockefellert –, úgyhogy azzal jött, elégedjek meg ennyivel és keressek rendes munkát. Hiába győzködtem ezerszer, hogy amit csinálok, az nem hazardírozás, hanem egyszerű számtan, ő a tízezer dollárt látta benne, ami iszonyú nagy pénz – én meg a még több lehetet.

105 1/4-en nyitottam a 3500 darab Sugar-shortot. Jelen volt egy barátom, Henry Williams, aki 2500 darabot shortolt. Én általában a távíró mellett ültem, és bemondtam az érkező árakat az árjegyző-fiúnak. A Sugar pont úgy alakult, ahogy vártam. Esett egy-két dollárt és ott megállt egy kis pihenőre, hogy aztán essen tovább. A piac szép csendesen csordogált, minden ígéretesnek tűnt. Aztán egyszerre nem tetszett, ahogy a Sugar viselkedni kezdett ebben a pihenésben. Valami zavart. Úgy éreztem, ki kell szállnom. Aztán lement a napi mélypontjára, 103-ra, de ahelyett, hogy megnyugodtam volna, egyre bizonytalanabb lettem. Valami bűzlött, de fogalmam sem volt, hogy mi. Ha valami fenyegetően közeledik, és nem tudom, mi az, nem védekezhetek ellene. Ilyenkor jobb kiszállni.

Sosem cselekszem vakon. Nem szeretek. Sosem tettem. Még kölyökként is tudnom kellett, mit miért csinálok. De ezúttal semmilyen konkrét okot nem találtam, és mégis annyira rosszul éreztem magam a pozícióban, hogy nem tudtam tartani. Odahívtam egy ismerőst, Dave Wymen:

– Dave, foglalj a helyemet, valamit el kell intéznem. Légy szíves, várj egy pillanatot, mielőtt a következő Sugar-kötést bemondod, rendben?

Megígérte, én meg felkeltem és odaengedtem a távíró

mellé, hogy az árjegyző-szácnak mondja az árakat. Kivettem a zsebemből a hét Sugar-jegyet, és odamentem a pulthoz, ahol az üzletkötő tartózkodott, aki láttamozta a jegyet az üzlet lezárásakor. Mivel még nem tudtam, hogy miért kell kiszállnom a piacról, csak álltam ott a pultra támaszkodva, a jegyeket a kezemben eldugva, hogy az üzletkötő ne láthassa. Kisvártatva kattogni kezdett a pulton lévő távíró, és láttam, hogy Tom Burnham, az üzletkötő, gyorsan odafordul a géphez és figyel. Ekkor úgy éreztem, hogy valami disznóság készül, és nem bírtam tovább. Amikor Dave Wymen a szalag mellől épp elkezdte mondhatni, hogy „Su...”, én olyan gyorsan, ahogy csak tudtam, kipakoltam a jegyeket a pultra, és még mielőtt Dave bemondta volna az új árat, ráüvöltöttem az üzletkötőre:

– Zárd le a Sugart!

A cégnek természetesen a legutolsó kötésen kellett a Sugar-shortomat lezárni. A Dave által bemondott ár megint 103 volt.

Tippem szerint a Sugarnak innen esnie kellett volna tovább. De valahol homokszem került a gépezetbe. Éreztem, hogy valami nem stimmel. Akárhogyis, a távíró őrültül kattogott, és észrevettem, hogy Tom Burnham még nem láttamozta a jegyeket, melyeket elé tettem, és úgy hallgatta a távírókat, mintha várna valamire. Megint ráüvöltöttem:

– Hé, Tom, mi a francra vársz? Írd már rá az árat a jegyre! 103! Mozgás!

A teremben mindenki hallotta hangomat, felénk fordultak, és kérdezgették, hogy mi a probléma. Igaz, hogy a Cosmopolitan mindig korrekten járt el az ügyfelekkel, de hát sosem lehet tudni... – és egy bukméker-pánik pontosan úgy indulhat, mint egy bankpánik. Az egyik ügyfél gyanút fog, a többi meg követi. Úgyhogy Tom morcosan nézett ugyan, de áthajolt és láttamozta a jegyeket, „lezárva 103-on”, majd

mind a hetet teátrálisan felém nyújtotta. Elég savanyú képet vágott.

A kassza Tom pultjától csak két lépésre volt, de még mielőtt odaértem volna, hogy felvegyem a pénzt, Dave Wymen izgatottan bekiáltotta a szalag mellől:

– Anyám, 108 a Sugar!

De már mindegy volt, és én nevetve odaszóltam Tomnak:

– Egy kicsit elkéstemek, öreg.

Mondanom sem kell, hogy megrendezték a dolgot. Henry Williamsszel együtt hatezer darab Sugart shortoltunk. Ott volt Henry letétje meg az enyém, és az irodában mások is shortolták a Sugart, úgy nyolc-tízezer darabot. A Sugarra aznap összesen 20 000 dollárnyi letét lehetett. Ennyi pénzért már megérte a bukméker-irodának úgy manipulálni a New York-i Értéktőzsdét, hogy bukásba vigyennek minket. A régi időkben bevett gyakorlat volt a bukmékereknél, hogy amikor túlsúlyba kerültek a bika-ügyfelek, kerítettek egy brókert, aki az árfolyamot a tőzsdén lenyomta, épp csak annyira, hogy a papírban vétellel állók a teljes letétjüket elbukják. Ez sosem került többbe nekik, mint néhány dollár veszteség pár száz részvényen, viszont ezeket kaszáltak rajta.

A Cosmopolitan egy ilyesféle trükkel akart kicsinálni engem, Henry Williamst és a többi Sugar-shortost. A brókerük New Yorkban felvitte az árat 108-ra. Na persze azon nyomban vissza is esett, de Henry meg a többiek elbuktak mindent. Valahányszor a tőzsdén hirtelen esés történt, melyet azonnali emelkedés követett, az újságok következetesen „bukméker-kavarás”-ról írtak.

A történet csattanója: tíz nappal azután, hogy a Cosmopolitan emberei megpróbálták palira venni, egy New York-i spekulánsnak sikerült legombolni róluk het-

venezer dollárt. Ez az ember, aki fajsúlyos piaci szereplőnek számított, és tagja volt a New York-i Értéktőzsdének, az 1896-os Bryan-pánik idején szerzett magának hírnevet. Gyakran ütközött a tőzsdei szabályzatba, amikor valamilyik nagyszabású tervét akarta kivitelezni, persze a körülötte lebzselők kontójára. Kieszelte, hogy sem a tőzsde, sem a rendőrség nem fog különösebben tiltakozni, ha kikanyarít magának valamennyit a bukméker-irodák ebül szerzett zsákmányából. Felbérelt hát harmincöt embert, hogy ügyfélként jelentkezzenek be a Cosmopolitannál. Elmentek a központba és a nagyobb fiókokba. Az ügynökök egy bizonyos napon a megbeszélt órában a kiválasztott részvényből annyit vettek, amennyit csak engedtek nekik. Előre megmondta az embereknek, hogy mekkora profitnál szálljanak ki. Aznap természetesen bika-tippeket terjesztett a részvényről a cimborák közt, aztán lement a tőzsdeparkettre, és magas vételi ajánlattal jól felsrófolta az árat, amiben segédkezett a többi kereskedő is, hiszen beleváló fickónak tartották. Minthogy körültekintően választotta ki az ügylethez a részvényt, nem okozott nagy gondot néhány dollárral megugrasztani az árfolyamot. Az ügynökök közben szépen kasszíroztak a megbeszélt árszinten.

Egy ismerősöm elmondta, hogy az ötlet kiagyalója hetvenezeret söpört be tisztán, az ügynökök megkapták a költségtérítést, és még azon felül is valamit. Országszerte többször eljátszotta ezt a mókát, megsarcolta a legnagyobb bukméker-irodákat New Yorkban, Bostonban, Philadelphiában, Chicagóban, Cincinnati-ben és St. Louisban. Kedvence a Western Union volt, mert könnyen lehetett néhány dollárt mozdtítani ezen a kis forgalmú részvényen. Az ügynökök mindig hasonlóan jártak el, két dollár haszonnal eladtak, majd beshortoltak, és csináltak rajta még hármát lefelé.

Jut eszembe, valamikor olvastam az újságban, hogy szegényen és elfeledve halt meg. Ha 1896-ban éri a vég, legalább egy hasáb jutott volna neki minden New York-i lap címlapján. Így csak két sort kapott az ötödiken.

2007 8 23

Miután a napnál világosabbá vált, hogy a Cosmopolitan Stock Brokerage Company a bolondját járatta velem – ez megnyilvánult már a háromdolláros letétben meg a másfél dolláros jutalékban is –, és egyáltalán nem óhajtottak a köreikben látni, elhatároztam, hogy New Yorkba megyek, hogy valamelyik tőzsdetag irodájában kereskedjek. Nem érdekeltek a bostoni brókercegek, ahová az árak távírón át jutnak el. Közel kellett férkőznöm az ősforráshoz. Huszonegy évesen érkeztem New Yorkba és mindenemet magammal hoztam: kétezer-ötszáz dollárt.

Utoljára ott tartottunk, hogy húsz éves koromra összeszedtem tízezer dollárt, és a Sugar-ügyletben a letétem is több volt, mint tízezer. De nem nyertem mindig. A kereskedési tervem elég kimunkált volt, és gyakrabban nyertem, mint vesztettem. Ha szigorúan ragaszkodtam volna hozzá, tíz esetből hétszer kerestem volna. Ha egy üzlet előtt biztos voltam az igazamban, nyertem. Sokszor azon buktam el, hogy képtelen voltam a saját szabályaim szerint játszani és kizárólag akkor cselekedni, amikor az előjelek egyértelműen kedvezőek voltak. Mindennek megvan a maga ideje, de ezt akkor még nem tudtam. És pontosan ebbe bukik bele sok ember a Wall Streeten, még ha nem is az a törőlmetszett balek-fajta. Van a reménytelen hülye, aki mindig mindenhol a rossz megoldást választja, viszont van a Wall Street-i hülye, aki azt gondolja, hogy állandóan kereskedni kell. Nincs ember a földön, aki naponta nyomós okot találhat egy részvény vételére vagy eladására, és senki nem rendelkezhet akkora tudással, hogy a napi játékot intelligens játékként űzze.

Megpróbáltam. Valahányszor a tapasztalok fényében olvastam a szalagot, nyertem, valahányszor idétlen játsza-

dozásba bonyolódtam, vesztesre voltam ítélve. Nem voltam kivétel, miért lettem volna? A hatalmas árjegyző-tábla ott kellett magát előttem, a távíró kattogott, a népek kereskedtek és figyelték, hogyan lesz a jegyükből készpénz vagy értéktelen papírdarab. Hagytam, hogy az izgalom utáni vágy felülkerekedjen a józan ítélőképességen. A bukméker-irodában, filléres letétek mellett, senki nem játszott hosszútávra. Ehhez túl könnyen és gyorsan lehetett mindent elveszteni. Az állandó, és az alapvető feltételekkel nem számoló kereskedési vágy nagyon sok profi Wall Street-i spekuláns veszét okozza: minden áldott nap pénzt akarnak hazavinni, mintha rendszeres fizetésért dolgoznának. Én meg csak kölyök voltam. Akkor még képtelen voltam arra, amire tizenöt évvel később már igen: két hosszú héten át tétlenül nézni a vételre kiválasztott részvényt, amint harminc dollárt emelkedik, és végre biztonsággal megvehető állapotba kerül. Épp tönkrementem, megpróbáltam visszaszállni, ezért nem lehettem vakmerő. Egyszerűen nem tévedhettem, és vártam. Ez 1915-ben történt. Hosszú történet. Majd elmesélem később, a megfelelő helyen. Most folytassuk onnan, hogy miután sok év gyakorlatot szereztem a bukmékerek kifosztásában, hagytam, hogy visszasedjék tőlem a nyereség javát.

Ráadásul a szemem láttára! És nem az egyetlen időszak volt az életemben, amikor ilyesmi megtörtént velem. Egy spekulánsnak rengeteg költséges ellenséggel kell megküzdenie, és mind belülről támadják. Szóval megérkeztem New Yorkba, a zsebemben kétezer-ötszáz dollárral. Ott nemigen voltak megbízható bukméker-irodák. A tőzsde és a rendőrség sikeresen lépett fel ellenük, a legtöbbet bezáratta. Úgyis olyan helyet kerestem, ahol csak a pénzem szabta meg, hogy hány részvénnel kereskedhetek. Nem voltam túl jól elerestve, de bíztam benne, hogy gyarapod-

ni fogok. Először is tisztességes hely kellett, ahol nem húznak megint csőbe. Elmentem egy tőzsdetag brókercéghez, melynek otthon is volt képviselte, és onnan ismertem az egyik alkalmazottat. Ma már nincsenek a pályán. Nem is maradtam ott sokáig, nem jöttem ki az egyik tulajjal, úgyhogy átpártoltam az A. R. Fullerton & Co.-hoz. Valaki már mesélhetett rólam, mert szinte azonnal rámragasztották a „Spekulánskölyök” nevet. Mindig fiatalnak látszottam. Ez sokszor hátránynak bizonyult, de arra sarkallt, hogy keményen kiálljak magamért, ha már olyan sokan próbálták a fiatalságomat kihasználni. A népek a bukmékerekénél csak arra tudtak gondolni, hogy ilyen kölyökként bizonyára a szerencse fia vagyok, hiszen máskülönben hogy tudnám őket állandóan kenterbe verni.

Nos, hat hónap alatt teljesen tönkrementem. Elég sokat kereskedtem, és szép hírem is kerekedett, mint igazi nyerőnek. Termeltem a jutalékokat rendesen. A számlám meghízott egy kicsit, de a végén mindent elvesztettem. Hiába játszottam óvatosan: vesztesre voltam ítélve. És milyen egyszerű volt az oka: sikerem a bukmékerekénél.

Csak a bukmékerekénél tudtam eredményesen kereskedni, ahol a kis napi mozgásokra utaztam. A szalagolvasás ehhez tökéletes volt. Amikor vásároltam, az ár ott virított előttem a táblán, és pontosan tudtam előre, hogy mennyit fogok fizetni a részvényért – a végén pedig egyszerűen kiszálltam az aktuális áron. Taroltam, mert fénysebességgel kereskedhettem. Lovagolhattam a szerencse hullámán, vagy betakaríthattam a veszteséget – egy szempillantás alatt. Ha azt gondoltam, hogy egy részvény emelkedhet egy dollárt, nem kellett évekre beleülnöm: leraktam az egydolláros letétet és dupláztam azonnal. Rossz esetben lett belőle ötven cent. Napi száz-kétszáz részvényen előadom ugyanezt, és máris szép az egyenleg a hónap végén, nem?

Ezzel a konstrukcióval csak egyetlen gond volt: a bukmékereknek lehettek ugyan forrásaik az állandó és komoly veszteség finanszírozására, de nem akarták állni a cecphet. Hallani sem akartak olyan ügyfélről, aki állandóan csak nyer.

Szóval a bukmékereknél tökéletesre csiszolt technika a Fullertonnál csődöt mondott. Vettem és adtam, lehetett a Sugar éppen 105 a szalagon, és láthattam, hogy mindjárt esik három dollárt. Azonban abban a pillanatban, amikor megjelent előttem a 105 dolláros kötés, lehet, hogy a parketten már 104 vagy 103 volt az ár. Mire a megbízásom, hogy adjanak el ezer Sugart, a Fullerton brókeréhez elért, az ár még lejjebb mehetett. Amíg a visszaigazolás meg nem érkezett, fogalmam sem volt, hogy mennyin kötöttem. Az üzleten, amellyel a bukmékereknél simán megcsináltam volna háromezer dollárt, egy rendes brókercégnél nem kerestem egy vasat sem. Bár nem voltam reménytelen eset, de a tény az tény: a Fullertonnál a szalag a régmúltról tudósított, és a szisztémámba nem építettem be ezt a szempontot.

2007. 8. 23. További gondok származtak abból, hogy ha nagy volumenű eladási megbízást adtam, lenyomtam az árat. A bukmékereknél nem kellett arra figyelni, hogy az ember mennyire befolyásolja a piacot. New Yorkban vesztettem, mert a játék eltérő szabályok szerint folyt. És nem azért, mert végre „törvényesen” kellett játszanom, hanem mert figyelmetlenül játszottam. Mondtam, hogy jó szalagolvasó vagyok. De hiába olvastam úgy a szalagot, ahogy egy profi, ez kevés volt. Nagyszerű üzleteket csinálhattam volna közvetlenül a parketten, attól távol viszont adaptálnom kellett volna a szisztémát a megváltozott feltételekhez. Ha akkor-tájt akkora pozícióban kereskedtem volna, mint manap-

ság, ugyanúgy elbukott volna a szisztéma az árakra gyakorolt közvetlen befolyásom miatt.

Röviden: nem ismertem a spekuláció szabályrendszerét. Egy részét igen, és elég fontos részét, amit ma is nagy becsben tartok. Ha én minden akkori tudásommal felvértezve vesztettem, egy zöldfülű kezdőnek milyen esélye lehet, hogy győzzön, azaz keressen a piacon?

Elég hamar rájöttem, hogy valami nem működik, de nem tudtam lokalizálni a bajt. Mert ugye néha szépen hozott a szisztéma, máskor meg teljesen hirtelen egyik bukó a másik után. Ne felejtsük, huszonkettő voltam. Kerestem volna a probléma gyökerét, de ebben a korban az embernek még fogalma sincs semmiről.

Az irodában igazán rendesek voltak. Ugyan a szigorúbb letéti követelmények miatt nem tudtam soha rendesen a hűrok közé csapni, az öreg A. R. Fullerton meg a többiek kedvességének köszönhetően hat hónap aktív kereskedés után nemcsak elvesztettem mindent, amit magammal hoztam, de pár száz dollár adósság is összejött.

Én, a tapasztalatlan kölyök, aki addig soha ki nem tettem a lábamat hazulról, totális csődbe jutottam. Mégis tudtam, hogy semmi baj nincs velem, csak a játékkal. Próbálom megmagyarázni: a tőzsdén soha nem megy fel bennem a pumpa. Nem vitatkozom a szalaggal. A keserű indulat nem vezet sehová.

Nem tudtam meglenni kereskedés nélkül, ezért nyomorban elmentem az öreg Fullertonhoz:

- Nézze, A. R., adjon nekem kölcsön ötszáz dollárt!
- Minek? – kérdezte.
- Kell egy kis pénz.
- Minek? – kérdezte megint.
- Hát letétre – válaszoltam.

– Ötszáz dollár készpénzben? – kérdezte összevont szemöldökkel. – Ismered a szabályt, tíz százalék letét kell, ami annyit jelent, hogy ezer dollárt kell leraknod száz részvényre. Inkább kapsz hitelt.

– Nem – mondtam –, nincs szükségem hitelre, a cégnek már így is tartozom. Arra van szükségem, hogy adjon kölcsön ötszáz dollárt, hogy kimehessek, tegyek egy kört, és visszajöjjek.

– Hogy gondolod?

– Elmegyek kereskedni a bukmékerekhez.

– Tedd itt!

– Nem, ebben az irodában még nem tudok biztosan nyerni, a bukmékereknél igen. Az ottani harcmodort ismerem. Sejttem már, hogy itt mit rontottam el.

Odaadta, és kimentem az irodából, ahol a bukmékerek rémálma, a „Terrorkölyök” ingét-gatyáját elvesztette. Haza nem mehettem, mert az ottani bukmékerek szóba sem álltak velem. New Yorkban akkorra már az összes bukmékerirodára lakatot raktak. Mesélték, hogy a 90-es években csak úgy hemzsegték a Broad Streeten meg a New Streeten. Bezzeg, amikor nekem kellettek volna, már egy se akadt. Rövid hezitálás után St. Louis felé vettem az irányt. Két cégről is hallottam, melyek nagyban űzték még az ipart az egész Közép-Nyugaton. Elég nagy pénzüik lehetett. Több tucat városban tartottak fiókot. Tulajdonképpen az egész keleti parton nem akadt az övékhez fogható forgalmat bonyolító társaság. Nyilvánosan működtek és a legelőkelőbb emberek kereskedtek náluk, minden különösebb aggodalom nélkül. Egy ismerősöm szerint az egyik cég tulajdonosa egyenesen a Kereskedelmi Kamara valamelyik elnökhelyettese volt, de nem hinném, hogy ez St. Louisban lett volna. Mindenesetre odautaztam az ötszáz dollárom-

mal, hogy visszaszerezzek valamennyi municiót, amit újra letétbe rakhatok az A. R. Fullerton & Co.-nál, a New York-i Értéktőzsde tagjánál.

St. Louisban a hotelbe mentem, megmosakodtam és a bukméker-irodák keresésére indultam. Az egyik a J. G. Dolan Company volt, a másik a H. S. Teller & Co. Tudtam, hogy megverhetem őket. Halálbiztos játékra készültem – csak óvatosan és konzervatívan. Egyedül attól tartottam, hogy valaki felismer, és kirakják a szűrőmet, mert a bukmékerek országszerte hallottak a Spekulánskölyökről. Mint afféle játékbarlangban, az összes pletykát ismerték.

A Dolan közelebb volt, hát először odamentem. Abban bíztam, hogy néhány napig üzletelhetek, mielőtt felismernek és kitessékelnek. Besétáltam. Egy hatalmas terembe jutottam, ahol több százan bámulták az árakat. Ez jól jött, mert ilyen tömegben nagyobb eséllyel lapulhattam meg. Álltam és néztem a táblát, szerényen bámészkodva kerestem az első játszámra a megfelelő részvényt.

Megtaláltam a megbízást felvevő ügyintézőt, ott állt az ablaknál, ahol a befizetett pénzért kiadták a jegyet. Rámnézett, úgyhogy odasétáltam, és megkérdeztem:

- Itt lehet gyapottal meg búzával üzletelni?
- Itt, fiacskám.
- Vehetek részvényt is?
- Ha van pénzed, vehetsz.
- Persze, pompás, remek – adtam a henccegőt.
- Van vagy nincs?
- Mennyi részvényt vehetek száz dollárért? – kérdeztem, mintha ráuntam volna a teketóriázásra.
- Százat, ha tényleg van század.
- Van. Sőt, kétszáz.
- Azt a...!

– Vegyen nekem kétszáz részvényt – mondtam már határozottan.

– Kétszáz mit? – kérdezte komolyra fordítva. Ez már üzlet volt.

Ránéztem hát a táblára, mint aki körültekintően dönt, és kívágtam a nevet:

– Kétszáz Omahát.

– Rendben.

Ezzel elvette a pénzemet, megszámolta, és megírta a jegyet.

– Mi a neved?

– Horace Kent – válaszoltam.

Odaadta a jegyet, én meg odébbálltam, és leültem a többi ügyfél közé, hogy hízzanak végre azok a bankók. Gyors üzletekbe fogtam, már aznap többször kereskedtem. Másnap ugyanúgy. Két nap alatt összejött kétezer-nyolcszáz dollár, és reméltem, hogy békén hagynak egész héten. A tétthez képest nem volt kevés a haszon. Úgy gondoltam, hogy aztán rárepülök a másik cégre, és ha ott is ilyen jól megy, az újabb New York-i bevetésre emberes összeggel indulhatok.

Harmadik nap reggel, amikor szemérmesen az ablakhoz járultam, hogy vegyek ötszáz B.R.T.-t, az ember azt mondta, hogy látni akar a főnök.

Tudtam, hogy vége a játszmának. De azért megkérdeztem:

– Miért akar látni?

– Nem tudom.

– És hol találom?

– Az irodájában. Arra tessék – és rámutatott egy ajtóra.

Bementem. Dolan az asztalánál ült. Megfordult és így szólt:

– Ül le, Livingstone.

Székkal kínált. Elszállt az utolsó reményem. Nem tudom, hogyan jött rá, hogy ki vagyok, talán a hotelben árulták el neki.

– Miért akart látni?

– Figyelj, öcsi. Nincsen bajom veled semmire, világos? Semmire. Érted?

– Nem, nem értem.

Felkelt a forgószékből. Iszonyat, mekkora fickó volt.

– Gyere csak ide, Livingstone! – odalépett az ajtóhoz, kinyitotta és rámutatott a nagyteremben lévő ügyfelekre.

– Látod őket?

– Mit?

– Ezeket a pasasokat. Nézd má' meg őket. Háromszázan vannak. Háromszáz balek! Etetnek engem meg a családomat. Érted? Háromszáz balek. Aztán idejössz, és két nap alatt többet kopasztol le rólam, mint amennyit én leszedelek két hét alatt háromszázról. Ez nem bót – nekem nem az. Nincsen bajom veled semmire. Tied, amit nyertél. De folytatás nincsen. Neked itt vége, finito.

– Miért, én...

– Vége. Láttam, ahogy tegnapelőtt bejöttél, a képed se tetszett. Az a hót nyugalom. Kiszúrtam, hogy valami nem frankó. Ide is hívtam azt a barmot – és a bűnös alkalmazott-ra mutatott –, hogy mi a frászt csináltál. Aztán amikor beszámolt, én erre így: „Nem tetszik a képe. Nem frankó!” Erre ez a tökkelütött még rákontrázott: „Essen ki a szemem, főnök! Horace Kentnek hívják, jó csóka, ugyanúgy játszik, mint a többi nagyokos. Rendbe' van!” Ráhagytam. Ez az ütődött kétezer-nyolcszáz dolláromba került. Hagyjuk a múltat, öcskös. De most má' becsuktam előtted a széfet.

– Figyeljen – szólaltam volna meg.

– Te figyeljél, Livingstone. Hallottam rólad mindent. Én abból élek, hogy a balek tétjét benyelem, és te nem

illesz a képbe. Igyekszek rendes lenni, és szép meg jó, hogy megtiszteltél minket. De ha most tovább engednélek, már én lennék a balek. Húzzál innen, apafej!

A kétezer-nyolcszáz dollárral szépen leléptem Dolantól. Teller üzlete ugyanabban a háztömbben volt. Teller a sok játékterméből ítélve igen gazdag ember lehetett. Eldöntöttem, hogy elmegyek hozzá. Nem tudtam dűlőre jutni, hogy lesz a jobb: kezdjem lassan, és apránként menjek fel ezer részvényig, vagy egyből beleadjak apait-anyait. Afelől ugyanis nem volt kétségem, hogy csak egy nap áll a rendelkezésemre. A bukmékerek hamar kapcsoltak, ha veszíteni kezdtek, úgyhogy nem mertem ezer B.R.T.-vel kezdeni. Hiába voltam biztos a négy-öt dollár részvényenkénti haszonban, ha gyanút fognak vagy egyszerre túl sok ügyfél veszi ezt a részvényt, egyáltalán nem engednek kereskedni. Jobbnak láttam szétszórni az üzleteimet és kicsiben kezdeni.

Nem volt akkora hely, mint a Dolan, de gazdagabban rendezték be, és jól láthatóan magasabb körökből jött össze a közönség. Nagyon megtetszett a kellemes környezet, és úgy döntöttem, hogy mégis megveszem az ezer B.R.T.-met. Odamentem a megfelelő ablakhoz, és szóltam az ügyintézőnek:

- Vennék egy kis B.R.T.-t Mennyi a limit?
- Nincs limit. Annyit vehet, amennyit akar, ha van pénze.
- Vegyen ezerötszázat – mondtam, és elővettem a pénzgurigát a zsebemből, míg elkezdte megírni a jegyemet.

Aztán felbukkant egy vörös hajú ember, aki az ügyintézőt eltaszította a pulttól. Odatámaszkodott és így szólt:

- Hé, Livingstone, menjen vissza Dolanhoz. Nincs szükségünk itt magára.
- Várjon, amíg megkapom a jegyet. Most vettem egy kis B.R.T.-t.

– Semmiféle jegyet nem kap itt. – Addigra egy csomó alkalmazott a háta mögé gyűlt, és onnan bámultak engem. – Soha többet ne jöjjön ide kereskedni. Nem engedjük. Világos?

Semmi értelme nem volt bevadulni és vitatkozni, úgy, hogy visszamentem a hotelbe, kifizettem a számlát, és az első vonattal visszautaztam New Yorkba. Durva volt. Szerettem volna visszaszerezni egy kis pénzt, de Teller egyetlen üzletet sem engedett.

New Yorkban visszafizettem Fullerton ötszázát, és elkezdtem kereskedni a St. Louis-i pénzzel. Akadtak jó és rossz szériáim, de pozitív volt az egyenleg. A bukmékeri időkből sok mindent használni tudtam, de hamar meg kellett értenem, hogy a spekuláció sokkal több, mint gondoltam, mielőtt Fullerton irodájába érkeztem. Olyan voltam, mint a mániákus, aki a hétvégi mellékletben minden keresztretjtvényt megfejt. Amíg nem kapja meg, nincs nyugta. Próbáltam megfejteni a saját keresztretjtvényemet. Úgy gondoltam, a bukmékerekkel egy életre végeztem. Tévedtem.

Visszaérkezésem után néhány hónappal Fullerton irodájában felbukkant egy öreg pasas. Ismerte A. R.-t. Valamikor állítólag közös versenyistállójuk volt. Nyilván látott már szebb napokat az ürge. Bemutattak az öreg McDevittnek. Mesélni kezdett a hallgatóságnak egy rakás csalóról, akik a lovin piszkos trükkökkel nagyot akasztottak St. Louisban. A főkolompos valami játékterem-tulajdonos volt, egy bizonyos Teller.

– Miféle Teller? – kérdeztem.

– Teller, H. S. Teller.

– Ismerem a jómadarat.

– Nem jó – mondta McDevitt.

– Annál is rosszabb, akad lerendeznivalóm vele.

– Hogyan?

– Ezeket az úriembereket csak a tárcájukon keresztül lehet móresre tanítani. Most nem kaphatom el St. Louisban, de később megteszem. – És elmeséltem McDevittnek a sérelmeimet.

– Ami azt illeti – szolt az öreg Mac –, próbált kapcsolatot keresni New Yorkban, de sikertelenül, és ezért Hobokenben nyitott üzletet. Az a szóbeszéd, hogy nincs a játékra limit, és annyi a lóvé a Házban, hogy ahhoz képest a Gibraltári Szikla egy bolha árnyéka.

– Milyen üzletet? – Játékteremre gondoltam.

– Bukméker-irodát – mondta McDevitt.

– Tényleg nyitva van?

– Igen, megbízható források megerősítették.

– Ez csak szóbeszéd. Valahogy utána tudna járni, hogy valóban működik-e, és hogy ténylegesen mekkora tételben engednek játszani?

– Meglesz, fiam. Én magam megyek el holnap reggel, aztán idejövök és beszámolok neked.

Megtette. Úgy tűnt, Teller nagyban űzi az ipart, és be akar söpörni mindent, amit lehet. Péntek volt. A piac egész héten emelkedett – húsz évvel ezelőtt történt, ne felejtsük –, és biztos volt, hogy a bank közleménye a szabad tartalék komoly csökkenéséről fog beszámolni. Ez akkoriban ürügyet jelentett arra, hogy a nagy játékosok beleadjanak a piacba, és kiüssék a kisebb bizományos brókercégek ügyfeleit. A kereskedés utolsó félórájában menetrendszerűen jött a visszaesés, főleg azokban a részvényekben, melyekben a nagyközönség utazott. Teller ügyfelei is ezeket vásárolták, és a bukmékernek nagyon jól jött volna némi mesterséges eladói nyomás ezeken a papírokon. Semmi sem szebb, mint kétszer is rászedni a balekot – és semmi sem könnyebb, ha a letét csupán egyetlen dollár.

Azon a szombat reggelen egész Hobokent átfésültem Teller üzletét keresve. Egy jó nagy ügyfélszobát hoztak össze, csicsás árjegyző-táblával, hadseregnyi alkalmazottal, meg egy szürke egyenruhás rendőrrel. Úgy huszonöt ügyfél lehetett benn.

Szóba elegyedtem az igazgatóval. Megkérdezte, hogy mit tehet értem, én meg mondtam, hogy semmit. Azt kezdte magyarázni, hogy az ember az esélyeket figyelembe véve sokkal több pénzt csinálhat, ha mindenét felteheti, és több ezret nyerhet percek alatt, mintha csak morzsányi részvényt csipegethet és még várnia is kell akár napokig. Mennyivel biztonságosabb így játszani, és néhány ügyfele mennyit akasztott – tisztára mintha szabályos tőzsdei ügylet keretében adta-vette volna a részvényt –, és végülis csak jó nagy pozícióval lehet keresni. Szerinte pont egy játékszemre van szükségem, vágjak bele a nagy pénzzel, mielőtt az egerek szétrágják, de nagyon siessek, mert szombaton délben bezár a piac, így legalább szabad lesz az egész délutánom. Ha pedig jó részvényeket választok ki, azon nyomban busás haszonnal távozhatok.

Hitetlenkedve hallgattam, ő meg tovább nyomta a dumát. Ránéztem az órára. Negyed tizenkettőkor megadtam magam:

– Meggyőzött. – És különböző részvényekre eladási megbízásokat kezdtem adni neki. Kétezer dollárt tettem fel, nagyon boldog volt vele. Biztosított, hogy egy csomó pénzt fogok keresni, és reméli, hogy gyakran visszatérek.

Ment minden, mint a karikacsapás. A nagy játékosok kalapálni kezdték a papírokat, melyekben a legtöbb gyenge kezet sejtették, és ettől tényleg le is estek az árak rendszeren. Üzleteimet gyorsan lezártam, mert nem akartam megvárni az utolsó öt percet, amikor a nagyok is betakarítják a termést, és felhúzzák az árat.

Ötezer-egyszáz dollár járt nekem. Mentem is felvenni.

– Megérte beszállni – szóltam az igazgatónak, és odaadtam a jegyeket.

– Nézze, most nem tudom mindet kifizetni. Nem számítottam ekkora zuhéra. Hétfőre meglesz az egész, esküszöm.

– No jó. De most elviszek mindent, ami a kasszában van.

– Hadd fizessem ki előbb a kisebb ügyfeleket. Visszaadom, amit feltett, és a kasszában maradó pénzt. Várjon, amíg beváltom a többi jegyet.

Várakoztam, amíg kifizette a többi nyereeményt. Tudtam, hogy a pénzem biztos. Teller nem fog egy ilyen, összességében zsíros üzletből kereket oldani. Ha meg igen, mi mást tehetek, mint hogy várok, és elviszem azt, amije van? Kezembe kaptam a saját kétezremet, és még azt a nyolcszázat, amennyi összesen megmaradt. Megmondtam, hogy hétfőn reggel visszajövök. Az igazgató az életére esküdözött, hogy meglesz a pénz.

Hétfőn kevéssel déli tizenkettő előtt érkeztem Hobokenbe. A főnökkel épp egy fickó beszélgetett, akit láttam a St. Louis-i irodában aznap, amikor Teller visszaküldött Dolanhoz. Rájöttem, hogy az igazgató táviratot küldött a központba, azok meg felküldtek valakit, hogy nyomozza ki az ügyet. A csalók senkiben nem bíznak.

– A pénzemért jöttem – szóltam az igazgatónak.

– Ez az az ember? – kérdezte a St. Louis-i fazon.

– Igen – mondta az igazgató, és elővett a zsebéből egy köteg dohányt.

– Várjon! – szólt rá a St. Louis-i emberünk, és aztán felém fordult:

– Nem megmondtuk magának, Livingstone, hogy nem akarunk magával üzletelni?

– Előbb ide a pénzt – mondtam az igazgatónak, aki leperkált két ezrest, négy ötszázast és három százast.

- Mi tetszik? – kérdeztem Mr. St. Louist.
- Megmondtuk múltkor, hogy nálunk nem kereskedhet.
- Igen, épp ezért jöttem ide.
- Soha többet ne jöjjön. Húzzon a pokolba! – acsarkodott. A szürke ruhás rendőr, mintegy véletlenszerűen, közelebb jött. Mr. St. Louis az öklét rázta az igazgatóra és már üvöltött:

– Te barom, hát hogy hagyhattad ezt a pasast bejönni? Ez Livingstone. Kiadtuk rá a tiltást.

– Na figyeljen – mondtam a St. Louis-inak. – Ez nem St. Louis. Itt nem trükközhet úgy, ahogy a főnöke tette a Belfasti Kölyökkel.

– Takarodjon kifelé! Nem kereskedhet!

– Ha én nem kereskedhetek, senki sem fog. Itt nem ússza meg ilyen egyszerűen a dolgot.

Mr. St. Louis erre egy kissé megváltoztatta a hangnemet.

– Tegyen nekünk egy szívességet, öregem. Legyen belátó! Tudja, hogy nem bírjuk magát minden nap pénzzel. Az öregember a plafonon lesz, ha megtudja, ki volt az. Legyen szíve, Livingstone!

– Majd vigyázok – ígértem.

– Hallgasson a jó szóra! Az isten szerelmére, tartsa innen távol magát! Adjon esélyt, hogy jól induljon az üzlet. Újak vagyunk itt. Megteszi?

– Na jó, többé nem akarok részesedni ebből a nagy és hatalmas üzletből – mondtam, és egy szempillantás alatt sarkonfordulva otthagytam őket. Elvittem tőlük némi pénzt azért, ahogy megvendégelték St. Louisban. Semmi kedvem nem volt erősködni és bezáratni őket. Visszamentem Fullertonhoz és elmeséltem McDevittnek, hogy mi történt. Aztán megbeszéltem vele, hogy ha neki is tetszik, járjon el Tellerhez és kezdjen el kereskedni húsz-harminc darabos tételekben, hogy megszokják a jelenlétét. Aztán, ha elérke-

zettnek látom az alkalmat egy nagy kaszára, felhívom telefonon, és akkor robbanthat.

Adtam McDevittnek ezer dollárt, és elment Hobokenbe, ahogy megbeszéltük. Állandó ügyfélnek kellett lennie. Aztán egyik nap esélyt láttam egy nagy szakadásra, kiadtam Macnek a jelszót, és eladott annyit, amennyit csak lehetett. Az a nap kétezer-nyolcszáz dollárt eredményezett úgy, hogy Mac is leszedte a maga jutalékát, elszámolta a költségeit, és gyanúm szerint a saját kontójára is fogadott egy keveset. Teller alig egy hónappal később bezárta a hobokeni fióküzletet. Rászállt a rendőrség. Persze nem azért, mert kétszer nála kereskedtem. Iszonyat bikapiacba szaladtunk bele, akkora visszaesés sem volt, hogy a fogadók az egydolláros letétet elbukják. Még szép, hogy minden ügyfél bika volt, nyertek és egyre csak vettek. Vég nélkül dőltek el a bukméker-irodák országszerte.

Más szelek fújtak. Egy régivágású bukméker-irodában való spekuláció sok szempontból előnyösebb volt, mint egy tekintélyes brókercég irodájában spekulálni. Ha az elmozdulás elérte a letét mértékét, automatikusan kicsukták a pozíciódat, s ez igen jól limitálta a veszteséget. Nem unszolt a kisördög, hogy többet tegyél fel, mint amennyid van, és esély sem volt, hogy elbaltázzák a megbízásodat. New Yorkban sosem voltak olyan engedékenyek az ügyfelekkel, mint Nyugaton. Itt még az elérhető nyereséget is korlátozták: bizonyos részvényeken maximum két dollárt lehetett keresni. A Sugar, a Tenesse Coal és az Iron tartozott ezek közé. Mindegy, hogy mentek tíz dollárt tíz perc alatt, csak kettőt kaptál a jegyedre. Úgy okoskodtak, hogy másként az ügyfélnek túl jó esélye lesz, hiszen veszthet egy dollárt, de nyerhet tízet. És eljött az idő, amikor még a legnagyobb bukmékek is megtagadták bizonyos papírokra a fogadást. 1900-ban, egy nappal a választás előtt tudott

tény volt, hogy McKinley nyer, és egyetlen bukméker nem akadt az országban, amelyik engedte volna a vásárlást. Három az egyhez adták McKinley győzelmét. Egy hétfői részvényvétellel szinte biztosnak tűnt a három-hatdolláros, vagy még nagyobb nyereség. Bryenre tenni és részvényt venni biztos profit. Aznap nem fogadtak el megbízást a bukméker-irodák.

Ha nem tagadják meg tőlem az üzlet lehetőségét, sosem hagytam volna abba a fogadást. És akkor soha nem tanultam volna meg, hogy a spekuláció sokkal több, mint megjátszani a néhánydolláros elmozdulást.

III

Hosszú ideig tart, amíg a hibáink feladta összes leckét megtanuljuk. A mondás szerint mindennek két oldala van. De csak egyetlen oldala van a piacnak, és ez nem a bika-oldal vagy a medve-oldal, hanem a helyes oldal. Ezt az általános alapelvet tovább tartott biztosan elsajátítanom, mint a spekulációs játék számtalan más, finomabb technikáját.

Hallottam olyan emberekről, akiket gyönyörködtet, ha virtuális részvénytőzsi műveletek virtuális dollárjaival igazolják elképzelésük helyességét. Ezek az árnyékhuszárok gyakran milliókat csinálnak. Könnyű így nagy duhajnak lenni. Olyan ez, mint a tanmese a párbajozni készülő emberről.

A segédje megkérdezte:

– Jól lő?

– Húsz lépésről eltrafálom a talpas pohár szárát – nézett nagy szerényen.

– Nem rossz – mondta a tamáskodó segéd –, de akkor is eltrafálja, ha a talpas pohár töltött pisztolyt ránt, és pont a szívére céloz?

Nekem a pénzemmel kell jótállnom a meggyőződése-mért. Veszteségeim megtanítottak rá, hogy addig ne támadjak, amíg nem látom biztosnak, hogy nem kell majd visszavonulni. Ha pedig nem lehet biztosan támadni, egy lépést sem teszek. Ez persze nem jelenti, hogy nem kell limitálni a veszteséget, ha a tévedés nyilvánvaló. Dehogynem. Csak nehogy ingataggá tegyen a veszteség. Egész életemben követtem el hibákat, de a pénz elvesztésével tapasztalatot nyertem, megannyi értékes tiltó parancsot. Többször tönkrementem, de a veszteség soha nem volt megsemmisítő. Különben nem lennék itt. Mindig tudtam, hogy kapok még egy esélyt, és akkor nem fogom ugyanazt a hibát megint elkövetni.

Aki ebben a játékban akarja megkeresni a kenyerét, annak bíznia kell önmagában és a döntéseiben. Ezért nem hiszek a tippekben. Ha Smith tanácsára veszek, Smith tanácsára is kell eladnom. Tőle függök. És ha Smith elmegy szabadságra, amikor épp el kéne adni? Nem, kérem szépen, senki nem tud nagy pénzt keresni mások tanácsára hallgatva. Tapasztalatból tudom, hogy senki nem adhat olyan tippet, vagy tippek sorozatát, melyekkel több pénzt kereshetek, mint ha a saját fejem után megyek. Őt kerek esztendőmbe került, mire megtanultam annyira intelligensen űzni a játékot, hogy nagy pénzt is keressek, amikor igazam van.

Tán meglepő, de nem akadt túl sok érdekes tapasztalatom. Úgy értem, hogy újragondolva a spekulációban való fejlődésemet, a folyamat nem volt különösebben drámai. Sokszor becsődöltem – ez sosem kellemes –, de pontosan úgy vesztettem el a pénzt, ahogy bárki más a Wall Streeten. A spekuláció kemény és emberpróbáló vállalkozás, egy spekulánsnak állandóan munkában kell lennie – különben nem lesz munkája.

A Fullertonnál elszenvedett korai veszteségek után fel kellett volna ismernem, hogy a lecke elég egyszerű: más szemszögből kell tekintenem a spekulációra. De sejtelmem sem volt, hogy ebben a játékban sokkal több van, mint amennyit a bukmékereknél megismerhettem. Ott azt képzeltem, hogy győzni tudok a játékban, miközben csak a bukmékereket győztem le. Mindamellet a bukmékereknél elsajátított szalagolvasás és a memóriám edzettsége rengeteget segített. Mindkettő állandó készenlétben állt. Korai sikereimet csak ezeknek, és nem az eszemnek vagy a tudásomnak köszönhettem, mert szellemem edzetlen, tudatlanságom pedig kolosszális volt. A játék tanított a játékra. Nem kímélte a nádpálcát oktatás közben.

Emlékszem a legelső napra New Yorkban. Már elmondtam, hogy a bukmékerek, miután köreikből kitiltottak, hogyan készítették arra, hogy egy komoly brókercéget keressenek. Ismertem egy fiút még az irodából, ahol az első állást kaptam. Ő a Harding Brothersnél dolgozott, a Harding Brothers pedig a New York-i Értéktőzsde tagja volt. Reggel megérkeztem a városba, és még ugyanaznap, délután egy előtt számlát nyitottam a cégnél, és kész voltam kereskedni.

Nem magyaráztam el, hogy miért volt nekem olyan természetes, hogy itt ugyanúgy kereskedjek, mint a bukmékereknél, holott azoknál csak az áringadozásra, az apró, de biztos mozgásra fogadtam. Senki nem ajánlkozott, hogy a különbségre rámutasson, és helyretegyen. Ha valaki azt mondta volna, hogy a módszerem itt majd nem működik, én akkor is kipróbáltam volna, hogy tényleg így van-e: csak akkor tudom, hogy tévedek, ha veszítek. És csak akkor van igazam, ha nyerek. Ez a spekuláció.

Élénk időszak volt, sokat mozgott a piac. Ettől mindig beindul az ember. Azonnal otthonosan éreztem magam. Ott volt előttem az ismerős árjegyző-tábla, és azt a nyelvet beszélte, melyet már tizenöt évesen megtanultam. Ott volt egy fiú, aki ugyanazt csinálta, amit én is csináltam korábban, az első és egyetlen állásomban. Ott voltak az ügyfelek – ugyanaz a bagázs –, és bámulták a táblát, bekiabálták a távíró mellől az árakat, vagy beszélgettek a piacról. A gépezet minden ízében megszokottan működött. Ugyanaz a levegő, amit csak magamba szívtam azóta, hogy az első hasznomat megcsináltam a Burlingtonnal – három dollár tizenkét centet. Ugyanaz a távíró, ugyanazok a spekulánsok – így hát ugyanaz a játék. És ne feledjük, huszonkettő voltam. Azt gondoltam, hogy ismerem a játékot szőröstül-bőröstül. Miért ne gondoltam volna?

Néztem a táblát, és vártam megmozogni. Jól viselkedtem. Vontam száraz 84-én. Eladtam 85-én egy óra műve. Aztán láttam egy másik szingulárisat, és ugyanazt nemem vele. Gyorsan kerestem részvényeként tisztán hirtelen nemem. Jól kezdtem, nem?

Ezt figyeld: az első nap, amikor ügyfele lettem egy komoly, tözsdeltag befektetőnek, két óra belül már ezer-ezreszáz darab részvényrel kereskedtem, ki-be ugrálva. És a nap végére pontosan ezer-ezreszáz dollárt vesztem. Azaz első nekifutásra sikerült elherdálni a tőkém majd felét. Ráadásul néhány üzletet még kerestem is. De végül ezer-ezreszáz dollár mínuszal hagytam ott a küzdőtér.

Nem aggódtam, mert nem hittem, hogy bárhol hibáztam volna. Húzásaim elég jók voltak, és ha még mindig a jó öreg Cosmopolitannál úsztam volna az ipart, lett volna esélyem a nyeresre. Hogy a gépezet mégsem működik olyan olajozottan, arról az elpárologott ezer-ezreszáz dollár beszélt. De amíg a gépkezelő egész jól érezte magát, nem akaródzott neki pánikolni. A tudatlanság huszonkét évesen még nem gyógyíthatatlan.

Néhány nap után azt mondtam magamnak: „Ez így nem mehet tovább. A távíró nem segít úgy, ahogy kellene!” De ennyiben hagytam, és nem kerestem a probléma gyökerét. Nem lankadtam, jó és rossz napok jöttek, s végül teljesen le-égtem. Elmentem az öreg Fullertonhoz, és kiszedtem belőle az ötszáz dollárt. Aztán, ahogy már meséltem, a St. Louis-i bokmékerektől nyert pénzzel visszatértem a városba – ellen-ük nem tudtam veszteni.

Egy darabig óvatosabban játszottam, jobban is ment. Ahogy a felhők oszladoztak, élvezni kezdtem a napsütést. Barátokat szereztem, zajlott az élet. Huszonhárom se voltam, egyszál egyedül New Yorkban, könnyű pénzzel a zsebemben, és azzal a hittel, hogy lassan megértem az új gépezet működését.

Tekintetbe vettem, hogy megbízásaimat a tőzsdeparketten kötik, és óvatosabban léptem. De még mindig a szalagra tapadtam, azaz elhanyagoltam az általános elveket. És amíg ezen nem változtattam, nem ismerhettem fel a játékom alapvető fogyatékoságát.

1901-ben eszetlen eufóriába szaladtunk bele, és a koromhoz képest szép summát kerestem. Emlékszel azokra az időkre? Példátlan prosperitás köszöntött az országra. Soha nem látott méretű vállalati összeolvadások és tőkekoncentráció jellemezte a korszakot, a tömeg egyenesen megvadult a részvényekért. A korábbi felfutásokban, ahogy hallottam, a Wall Street azzal büszkélkedett, hogy a napi forgalom kétszázötvenezer részvényre rúgott, ami mind a két oldalt számolva huszonötmillió dollárnyi érték cseréjét jelentette. 1901-ben hárommillió darab volt a napi forgalom. Keresett mindenki. Az acélon megtollasodottak előntötték a várost. Milliomosok hordái, akik úgy szórták a pénzt, mint a részeg tengerészek. Csak a részvénytőke tudta valamennyire felcsigázni őket. Micsoda pénzeszsákok forogtak a Wall Streeten! A „Millióbafogadok” néven emlegetett John W. Gates, a barátai, John A. Drake, „Jóhaver” Smith meg a többiek, a Reid-Leeds-Moore bagázs, akik a Steel-érdekeltségeik egy részét eladták, és a haszonból a szabadpiacon többséget vásároltak a nagy Rock Island hálózatban, Schwab, Frick, Phipps és a Pittsburgh-csoport, hogy azokról ne is beszéljünk, akik mára régesrég tönkrementek, de bármilyen más kor nagymenőknek tartotta volna őket. A létező összes részvényt adták-vették. Keene piacot csinált a U. S. Steelnek. A bróker egy mozdulattal adott el százezer részvényt. Micsoda idők! Nagyokat lehetett kaszálni. És adómentes volt a nyereség! Örömnappi ítéletnapig.

Aztán egy idő után elkezdtek rebesgetni, hogy ebből

még nagy gáz lesz, és az öreg rókák arról beszéltek, hogy itt mindenki megőrült – kivéve persze őket. De mindenki keresett – kivéve persze őket. Tudtam én, hogy egyszer vége szakad az emelkedésnek, és van határa a „vegyünk B. R.-t, azaz Bármilyen Részvényt” mentalitásnak. Átmen-tem medvébe. De ahányszor eladtam, vesztettem, és ha nem lettem volna nagyon fürge, még többet vesztettem volna. Hirtelen szakadásra vadásztam, de óvatosan játszo-tam. Kerestem, amikor vettem, a hasznot meg lassan elvitte a shortolás. Szóval egyáltalán nem kerestem annyit ebben az eufórikus felfutásban, mint amennyit lehetett volna ahhoz képest, hogy milyen hevesen kereskedtem már sihederként.

Egy részvény volt, melyet nem shortoltam, a Northern Pacific. A szalagolvasás megint jól jött. Úgy láttam, a leg-több részvélynél átmenetileg befejeződött a vásárlás, de ez a papír pont úgy viselkedett, mintha tovább akarna emel-kedni. Ma már tudjuk, hogy úgy a törzs-, ahogy az elsőbbségi részvényeket a Kuhn-Loeb-Harriman féle társulás szívta fel. Ezer Northern Pacific törzsrészvényt vettem, és tartottam tovább, bár az irodában senki nem javasolta. Amikor a 110-et elérte, már harminc dollár profitom volt részvényenként, és be is söpörtem a hasznot. A brókercég-nél vezetett számlám majdnem ötvenezer pluszt mutatott: a legnagyobb pénz, amit addig sikerült összeszednem. Ez azért nem rossz attól a fickótól, aki hónapokkal korábban az utolsó centjét is elveszítette ugyanannál a brókercégnél.

Ha még emlékszel, a Harriman-csoport értesítette Mor-gant és Hillt, hogy eltökélt szándékuk beszállni a Burlington-Great Northern-Northern Pacific társulásba, s erre Morgan emberei arra utasították Keene-t, hogy vegyen ötvenezer Northern Pacificet, megtartandó a cég feletti ellenőrzést. Úgy beszéltek, hogy Keene százötvenezeres vételre szóló megbízást adott Robert Baconnek, s a bankárok végrehajtották. Akár-

gy
ki
zer
nk
en-
ha
em
ot-
tte
az
oz
ni.
em
eg-
ez
el-
bo-
lás
és
lia.
vot
ég-
vot.
Ez
in az
l.
Mor-
gtor-
organ
nezer
t. Úgy
bízási
Akár-

hogya is, Keene elküldte egyik brókerét, Eddie Nortont oda, ahol a Northern Pacifickel kereskedtek, és Norton megvett százezer részvényt. Ezt követte egy másik, asszem ötvenezerre szóló megbízás, és aztán jött a híres-neves *bekerítés**, totális hiány keletkezett a piacon a Northern Pacificből, az árfolyam az egekbe repült. Az egész világ tudta, hogy a pénzügyi gigászok közötti harc megindult. Ebben az országban még soha nem állt egymással szemben két ekkora tőke. Harriman Morgan ellen. Az elemi erő és a mozdíthatatlan tárgy találkozása.

Május kilencedikén reggel ott álltam ötvenezer dollár káféval, semmi részvény. Ahogy mondtam, elég medve voltam néhány napon keresztül, és végre elérkezettnek láttam az időt. Tudtam, mi fog történni: borzasztó beszakadás, aztán meg fantasztikus alkalmi vételek. Gyors feltámadás lesz, és nagy profit a fürge potyavadászoknak. Nem kellett Sherlock Holmesnak lenni, hogy a lehetőséget felismerje az ember. Kiváló alkalom lesz halászni a zavarosban, nem csak nagy, de biztos pénz is.

Minden úgy történt, ahogy elképzeltem. Maximálisan igazam volt – és elbuktam az utolsó centet is! Csúfos bukta, valami szokatlan miatt. Ha a váratlan soha nem következne be, nem lenne különbség az emberek között, és merő unalom lenne az élet. A játék pusztá összeadásba-kivonásba fulladna. Fafejű könyvelőkké válnánk. A jövő állandó latolgatása megnöveli az elme erejét. Csak arra kell figyelni, hogy mitől lesz eredményes a latolgatás.

A piac valósággal forrt, ahogy vártam. Iszonyú tételek forogtak, és szédületes ármozgást okoztak. Elég sok eladási megbízást adtam. A nyitó árakat látva eléggé kiakadtam, akkora volt a beszakadás. Brókereim dolgoztak. Úgyesen és lelkiismeretesen, ahogy mindig, de mire megbízásaimat végrehajtották, a legtöbb részvény már húsz dollárral

lejjebb zuhant. A távírószalag a piac mögött kullogott, az elképesztő forgalom miatt lassan érkeztek rajta az árak. Ha, teszem azt, 100 dollár volt a szalagon az ár, amikor az eladási megbízást kiadtam, és 80-on teljesítették, akkor addigra a papír az előző napi záróhoz képest már akár harminc-negyven dollár mínuszban járt, tehát olyan szinteken shortoltam, melyeken már potya vételeket terveztem. A piac nem fog egyből leesni Kínáig. Azonnal eldöntöttem, hogy lezárom az eladásokat és átmegyek vételbe.

A brókereim vettek, de nem azon az áron, ahol fordulásra szántam el magam, hanem az aktuális piaci áron, melyen épp akkor kereskedtek, amikor a megbízás megérkezett a parketten dolgozó üzletkötőhöz. Átlagban tizenöt dollárral drágábban vettek, mint ahogy elgondoltam. Harmincöt dollár részvényenkénti veszteség egyetlen nap alatt – ki bírja ezt ki?

A piac után kullogó távíró tönkretett. Megkedveltem a szalagot, mint egy kis barátot, hiszen mindig az ő szavára hallgatva fogadtam. De most az egyszer betett nekem. A nyomtatott és a valóságos árak közötti eltérés megsemmisített. Korábbi bukásaim betetőzése volt ez, hiszen ugyanabba a csapdába estem megint. Ma már annyira tisztán látom, hogy a szalagolvasás önmagában nem elég, ha nem veszem figyelembe a megbízás teljesítését is, hogy nem értem, miért nem láttam a problémát, és miért nem tudtam orvosolni.

2007. 6. 23. Nemhogy nem láttam, annál sokkal rosszabb. Folytat-
tam a kereskedést, ki és be, oda se bagózva a teljesítésre.
Legyen világos: sosem tudtam árlimittel kereskedni. Piaci
árakon kell próbát tennem. Győzni akarok, és nem az árak-
kal babrálni. Ha adnom kell, adok. Ha felfelé látom a rész-
vényt, veszek. Végző soron megmentett, hogy nem enged-
tem ebből a spekulációs alapelvől. Ha limites megbízá-

sokkal kereskedek tovább, az csak a régi bukmékeres módszerem elégtelen adaptálása lett volna a komoly jutalékos brókercég kereskedési körülményeire. Sosem tanultam volna meg, hogy mi az igazi spekuláció, s csak beleragadtam volna a limites gondolkodásmód kereteiben lehetséges üzletekbe.

Valahányszor megpróbáltam limites megbízást adni, hogy minimalizáljam a távíró lassúságából fakadó hátrányomat, a piac egész egyszerűen elszaladt előlem. Annyiszor megtörtént, hogy letettem róla. Embertelenül sok évembe telt, mire rájöttem, hogy a játékom lényege nem szöszmötölős tétet tenni arra, hogy mi lesz a következő néhány kötés, hanem meglátni a nagy irányt.

A május kilencedikei katasztrófa után tovább robotoltam, egy kicsit átalakított, de továbbra is gyatra metódussal élve. Ha egyáltalán nem kerestem volna, hamarabb gyúlt volna világosság a fejemben. De eleget kerestem ahhoz, hogy jól ellegyek belőle. Kedveltem a barátokat és a szórakozást. Nyáron lenn a jersey-i parton laktam, ahogy annyi sikeres Wall Street-i üzletember. Amit nyertem, az nem igazán fedezte egyszerre a veszteségeimet és a megélhetés költségeit.

Nem önfejlésből folytattam a kereskedést. Egyszerűen képtelen voltam szembenézni a problémával, így hát esély sem volt rá, hogy megoldjam valahogy. Azért lovagolok ennyit ezen a témán, hogy megmutassam, min kellett keresztülmennem, mire megtanultam nagy pénzt keresni. Fباتkát sem ért a jó öreg sörétes puskám, amikor golyószórót kellett bevetni a nagy játékba.

Nagy bukásom után gyorsan leégtem, és elegendő lett a játékból, amelyben nem tudok nyerni. Úgy döntöttem, hogy elhagyom New Yorkot, és belekezek valami másba, máshol. Tizennégy éves korom óta kereskedtem.

éves kölyökként kerestem meg az első ezret, az első tízezret pedig huszonegy éves korom előtt. Többször is sikerült megkeresni és elveszteni tízezer dollárnyi tőkét. New Yorkban ezreket kerestem és vesztettem. Felmentem ötvenezer dollárra, és két nap múlva elszállt. Semmilyen üzlethez nem értettem, és nem ismertem semmilyen más játékot. Sok év után ott voltam, ahonnan elindultam. Vagy még sokkal hátrébb: olyan életformát és szokásokat sikerült felvennem, melyekhez pénz kellett – de nem is ez nyomasztott igazán, hanem az, hogy folyamatosan tévedek.

Hazautaztam. De ahogy megérkeztem, tudtam, hogy egyetlen küldetésem van az életben: tőkét szerezni és visszatérni New Yorkba. Az egyetlen hely az országban, ahol keményen kereskedhetek. Ha a játékom jó lesz, szükségem lesz erre a helyre. Ha igazad van, igazságod összes hasznát le akarod aratni.

Sokat nyilván nem remélhettem, de megpróbáltam újra a bukmékereket. Már csak kevés működött, néhányat idegenek vezettek. Akik még emlékeztek rám, nem óhajtottak lehetőséget adni, hogy megmutassam, milyen passzban is vagyok. Pedig megmondtam nekik az igazat, hogy amit tőlük nyertem, elvesztettem New Yorkban, már nem megy úgy a játék, mint régen, és minden bizonnyal jó üzlet volna nekik, ha hagynának kereskedni. Nem hagytak. Az új helyek se voltak jobbak. Szerintük egy úriember, akinek akad egy jó elképzelése, maximum húsz részvényre fogad, nem többre.

Kellett a pénz, a nagyobb bukiknak meg szépen tejelt a sok visszajáró ügyfél. Megkértem az egyik barátomat, hogy menjen be az egyikbe és kereskedjen. Én csak úgy őgyelegtem, nem messze tőle. Megpróbáltam kisírní az egyik ügyintézőnél, hogy legalább egy icipici megbízást fogadjon el, mondjuk ötven részvényre. A menetrendszerű válasz: nem. A barátommal jelbeszédben állapotunk meg, hogy jelezni tudjam, mikor és mit vegyen vagy adjon. ~~El~~lérekb~~en~~ utaztunk. Aztán már a barátom megbízásait ~~sem~~ akaródzott teljesíteni. Legvégül megpróbált eladni száz St. Pault, de leállították.

~~o~~ Később kiderült, hogy az egyik ügyfél kiszúrta, hogy az ~~ut~~cán beszélgetünk, bement és beköpött. Amikor a barátom ~~el~~ akart adni száz St. Pault, az üzletkötő így szólt:

– Nem veszünk fel eladási megbízást a St. Paulra, tőled tuti nem.

– Mi a gond, Joe? – kérdezte a barát.

– Nem fogadhatsz, ennyi.

– Nem jó ez a pénz? Nézd, itt van mind – s átadta tízesekben a száz dollárt, az én száz dolláromat. Megpróbált méltatlankodva nézni, én meg bámészkodtam. Az ügyfelek azonban közelebb jöttek a küzdőfelekhez, ahogy mindig tették, ha hangos szó hangzott el, vagy akárcsak a legenyhébb purparlé is kerekedett iroda és ügyfél között. Minden vitánál képben akartak lenni, hogy aztán az összeütközés megoldásánál is képben lehessenek.

Joe, aki afféle igazgató-helyettes volt, kijött a kalitkájából, odasétált a barátomhoz, ránézett, és aztán rám nézett.

– Vicces – mondta lassan –, marha vicces, hogy egyedül, amikor nincs itt a barátod, Livingstone, soha nem csinálsz semmit. Csak ülsz és bámulsz a táblát óraszám. Meg se mukkansz. De ha bejön, hirtelen sürögni-forogni kezdesz. Lehet, hogy a saját kontóra csinálod, de próbálkozz más hol. Nem fogunk azon bukni, hogy Livingstone nyomatja neked a tippeket.

Bezárták a „bőségszarut”. Pár száz dollárral azért többet kapartam össze náluk, mint amennyit költöttem – ez is maga volt a csoda. Pedig most égetőbb szükségem lett volna a pénzre, mint valaha: vissza kellett jutnom New Yorkba. Éreztem, hogy ezúttal jobban fog menni. Bőven volt időm nyugodtan átgondolni néhány hülye hibámat. Messziről jobb a rálátás, mint az események közelében. Viszont kevés időm volt a legfőbb probléma megoldására: tőkét kellett szerezni.

Egyik nap egy hotel halljában beszélgettem egypár régről ismert, megrögzött spekulánssal. A piacról csevegve szóba hoztam, hogy a megbízások pocsek teljesítése miatt

szinte lehetetlen nyerni a valós játékban, főleg nekem, aki mindig piaci megbízást adok.

Egy fickó rákérdezett, hogy konkrétan melyik bróker-cégre gondolok.

– Az egyik legmenőbbre – válaszoltam neki, de tovább faggatott, hogy pontosan melyik az. Úgy láttam, el se tudja képzelni, hogy valaha is elsőosztályú brókercégnél üzleteltem.

– Bármelyik New York-i tőzsdetagot mondhatnám. Nem mintha csalók vagy gondatlanok lennének. De ha kiadsz egy megbízást, amíg nem kapod meg a brókertől a visszaigazolást, sosem tudod, hogy milyen áron teljesült. Jellemzőbb ugyan az egy-két dolláros eltérés, mint a tíztizenötös, de ha távolról kereskedsz, a teljesítés miatt egyszerűen nem tudod megfogni a kis emelkedéseket vagy eséseket. Ezért inkább kereskednék akár minden nap egy bukmékernél, ha engednék a nagytételű fogadást.

Most láttam először az embert, akivel beszélgettem. Robertsnek hívták. Nagyon jóindulatúnak látszott. Félrevont, és megkérdezte, hogy a New York-in kívül kipróbáltam-e már más tőzsdét, mire azt válaszoltam, hogy nem. Elmondta, hogy ismer egy-két új házat, melyek tagjai a Gyapot-, a Termény-, illetve más kisebb Tőzsdéknek. Ezek a cégek nagyon alaposak, és külön odafigyelnek a megbízás végrehajtására. Bizalmas kapcsolatban vannak a legnagyobb és legmenőbb házakkal a New York-i Értéktőzsdén, szellemi előnyüknél fogva – de a havi több százezres részvényforgalomnak is köszönhetően – sokkal jobb kiszolgálásban részesülnek, mint egy magánügyfél.

– Tényleg foglalkoznak a kis ügyféllel – mondta. – Lehajolnak az apróért is a földre, ugyanannyira a lelkükön viselik egy tízdarabos, mint egy tízezres megbízás teljesítését. Szakszerűek és rendesek.

– Jó. De ha a tőzsdének jutalékul ők is befizetik az előírt nyolcadot, hogy jönnek ki?

– Minden bizonnyal befizetik, de tudja... – és rámkacsintott.

– Persze. De a tőzsde egy dologba nem fog soha belemenni: a jutalék felaprózásába. A tőzsdetanács inkább elnézné a tagoknak a gyilkosságot, a gyújtogatást és a házasságszédelgést, minthogy a kóser nyolcadnál olcsóbban engedjenek külsőket kereskedni. A tőzsde élete múlik azon, hogy ezt az egy szabályt betartassák.

Látnia kellett, hogy már beszéltem tőzsdetaggal, s ezért így folytatta:

– Hallgasson ide. Előfordult már bármelyik nagytiszteletű tőzsdetag brókercéggel, hogy egy évre felfüggesztették a szabály megsértéséért? Ismerik jól a kiskapukat, úgyhogy nekem ne papoljanak.

Hitetlenséget láthatott rajtam, mert tovább nyomta a szöveget:

– Aztán bizonyos fajta üzletek után felszámolunk – úgy értem *mi*, „távvonalas” brókerek – egy „harminc másodperces extrát”, ami hozzájön a nyolcados jutalékhoz. Elég rendes dolog tőlük. Az extra jutalékot csak szokatlan esetben róják ki, vagy akkor, ha az ügyfél ritkán kereskedik. Az ilyen számla, tudja, másképp nem termel pénzt. Ők se egy jótékonyági intézmény.

2007
Elszólta magát. Most már tudtam, hogy a pasas egy szélhámos brókercég ügynöke.

– És tud egy efféle megbízható házat?

8
3
– Ismerem a legnagyobb brókercéget az Egyesült Államokban. Magam is ott kereskedek. Hetvennyolc városban van fióközletük az Államokban és Kanadában. Hatalmas forgalmat bonyolítanak. És hát nem menne évről évre ilyen jól nekik, ha nem lennének abszolút megbízhatóak.

– Biztos. Ugyanazokkal a részvényekkel kereskednek, mint amelyek New Yorkban forognak?

– Persze. Van tőzsdénkívüli adásvétel, és lehet más tőzsdék instrumentumaival kereskedni, akár európaiakkal is. Kötnék búzára, gyapotra, terményre. Amire akarja. Tudósítók vannak mindenfelé, és tagok az összes tőzsdén, akár saját néven, akár a háttérben meghúzódva.

Már világos volt minden, de élveztem az előadást.

– Ez mind szép, de mit sem változtat a tényen, hogy a megbízást valakinek végre kell hajtani, és élő ember nem mondhatja meg előre, hogy teljesítéskor a távíró jelenéhez képest milyen állapotban lesz a piac, és hol állnak majd akkor az árak. Amíg az árak a távíron megérkeznek, és ki lehet adni a megbízást, amit visszatávíratoznak New Yorkba, csomó értékes idő vész el. Jobb lesz, ha visszamegyek New Yorkba, és egy komoly cégnél veszítem el a pénzemet.

– Veszíteni? Ezt a szót hallomásból sem ismerem. A mi ügyfeleink nem vették fel ezt a rossz szokást. Ettől megóvjuk őket.

– Az önök ügyfelei?

– Na jó, van valami közöm a céghez. Ha hozhatok nekik egy kis üzletet, csak azért teszem, mert mindig korrektek voltak, és egy csomó pénzt kerestem a segítségükkel. Ha érdekli, szívesen bemutatom az igazgatónak.

– Mi a cég neve?

2007 Megmondta. Már hallottam róla. Hirdetése futott minden újságban, amely külön felhívta a figyelmet, hogy az ügyfeleik mennyit kerestek a cégtől a nagyforgalmú részvényekre kapott bennfentes információval. Ez volt a ház nagy specialitása. Nem klasszikus bukméker-iroda volt, hanem zugbrókercég, amely az ügyfelek ellen játszott, de legalább sosem akarta magáról nagy csinnadrattával elhitetni, hogy szabályos brókercég, legális üzletmenettel. Az egyik legrégebbi cég volt ebből a fajtából.

Prototípusa volt azoknak a brókercégeknek, melyek közül sok épp ebben az évben ment csődbe. Az általános alapelvek és módszerek mindenhol megegyeztek, de a közönség megkopasztásának egyedi fortélyai kicsit különböztek – részleteiben változott a módszer, amikor a régi trükköket már kiismerték.

Ez a zugbróker meghatározott részvényre vételi és eladási tippet küldött szét. Százával mentek a táviratok, hogy azonnal venni kell a bizonyos részvényt, és ugyanúgy több száz azonnali eladási ajánlatot is megtáviratoztak – régi lovis fogadótrükk. Aztán csak úgy dőltek a vételi- és eladási megbízások. A cég felkért egy komoly, tőzsdetag bróker-céget, és vett meg eladott pár ezer darabot ugyanabból a papírból. Megkapta a szabályos visszaigazolást, úgyhogy ha valaki volt olyan pofátlan, hogy aggályai támadtak a megbízás végrehajtását illetően, előkapták a dokumentumot.

Írásos meghatalmazáson alapuló „vagyonkezelést” is vállaltak, s az ügyfeleket azzal csábították, hogy nagy előny, ha az ügyfél pénzét, az ügyfél nevében, a cég szakmai hozzáértésével szakemberek forgatják. Miután aláírt, a legkötekedőbb ügyfélnek sem volt esélye a törvényes kártérítésre, ha a pénze elpárolgott. Agyonajánlottak egy részvényt, beugratták az ügyfeleket, aztán meg a régi bukmékeres trükkel szépen levertek a tőzsdén az árat, és százszámra söpörték be az elbukott párdollárnyi letéteket. Nem kíméltek senkit, nők, tanárok, idős emberek tejeltek a legjobban.

– Elegendem van az összes brókerből. Majd még megfontolom – mondtam az ügynöknek, és leléptem.

Soha többet nem beszéltünk. Utánaszagoltam a cégnek. Megtudtam, hogy százával akadnak ügyfelei, és ugyan mennek a szokásos átverések, de egyetlen esetről sem hallottam, amikor egy ügyfél nem kapta meg a pénzét, ha nyert. Bár alig akadt, aki nyerni tudott volna náluk – nekem

sikerült. Valószínűnek látszott, hogy nem lépnek meg a pénzzel, ha egy ügylet balul sül el számukra. Na persze, végül a legtöbb ilyen cég tönkrement. Időnként szabályos csődjárványok ütik fel a fejüket zugbrókerek között, ahogy bankpánikok esetében, miután az egyik lehúzza a rolót, nekiesnek a többinek. Az ügyfelek bepánikolnak, és követelik a pénzüket. De azért elég sok nyugalmazott bukmékeriroda tulajdonos éldegél az országban.

Az ügynök cégéről csak jót lehetett hallani, fantasztikus jövő előtt állnak, és tökéletesen megbízhatóak. Specialitásuk a gyorsan meggazdagodni vágyó balek megkopasztása volt. De arra vigyáztak, hogy az ügyfél írásban egyezzen bele a pénze elvesztésébe.

Egy fickó elmesélte, hogy a saját szemével látta, amint hatszáz táviratot küldtek szét az ügyfeleknek, hogy azonnal tárazzanak be egy részvényt, és ezzel egy időben másik hatszázat, hogy ugyanazt a részvényt azonnal el kell adni.

– Ismerem a trükköt – mondtam neki.

– Na ja. De a következő napon megint táviratot küldtek mindenkinek, hogy zárni kell a pozíciót, és egy másik részvényt kell venni illetve eladni. Megkérdeztem egy nagyfőnököt, aki épp benn volt, hogy miért teszik ezt. „Az elejét még értem. Az ügyfelek egy részét papíron engedik nyerni, még ha a végén veszítenek ők is, mint a többi. De ilyen táviratokkal azonnal kicsinálják az összes ügyfelet. Mi ebben a trükk?” A főnök így válaszolt: „Az ügyfélnek kutya kötelessége veszteni, nem érdekes, hogy mit vesz, hogyan, mikor és hol. Amikor mindenét elveszti, elvesztem az ügyfelet. Ezért minél előbb a lehető legtöbbet kell kaszálnom rajta – aztán jöhet a vetésforgó.”

Őszintén szólva nem különösebben érdekelt a cég üzleti etikája. Már elmeséltem, mennyire berágtam a Tellerre, és hogy nem tudtam nyugton maradni, amíg ki nem egyenlí-

tettem a számlát. Ezzel a céggel kapcsolatban nem voltak előítéleteim. Lehet, hogy csaló banda, de lehet, hogy mégse olyan feketék, mint amilyennek lefestik őket. Nem akartam, hogy a javamra üzleteljenek, nem akartam tőlük tippeket, és nem akartam elhinni a hazugságaikat. Csak az érdekelt, hogy összehozzak náluk egy kis tőkét, és New Yorkba visszatérve újra megfelelő nagyságrendben kereskedhessek egy olyan helyen, ahol nem kell félni, hogy a rendőrség rászáll a cégre – ahogy a bukméker-irodákkal tették –, vagy hogy a hatóságok lecsapnak, befagyasztják a pénzedet, és mázlid van, ha másfél év múlva nyolc centet viszontlatsz egy dollárból.

Rászántam magam, és megnéztem, mennyivel előnyösebb ennél a cégnél kereskedni, mint az úgynevezett legális brókereknél. Nem sok pénzt tudtam letétbe rakni, de a zugbrókereknél, akik úgyis a letét megszerzésére utaztak, pár száz dollárral is elég nagyban lehetett kereskedni.

Elmentem hozzájuk, és személyesen beszéltem az igazgatóval. Amikor rájött, hogy régi spekuláns vagyok, akinek korábban már volt számlája egy New York-i tőzsdetagnál, és ott mindenét elvesztette, abbahagyta a kábítást, hogy egy perc alatt milliomos lehetek, ha odaadom nekik a megtakarított pénzemet. Krónikus baleknek nézett, olyan „távírófüggőnek”, aki állandóan játszik és állandóan veszít, a brókemek meg igazi aranybánya, akár elmismásolja a megbízás teljesítését, akár megelégszik a tisztas jutalékkal.

Elmondtam az igazgatónak, hogy elsősorban a megfelelő teljesítés érdekel, mert mindig piaci áras megbízást adok, és nem szeretnék olyan visszaigazolást látni, amelyik fél- vagy egy dolláros eltérést mutat a távíró mutatta árhoz képest.

A becsületszavát adta, hogy óhajom szerint lesz minden. Szívesen látnak, hogy megmutassák, milyen is egy elsőosztályú brókercég. A legnagyobb elméket foglalkoz-

tatják a szakmából. Épphogy a teljesítésben a legnagyobbak. Ha csak icipici eltérés is van a távíró ára és a teljesítés ára közt, az csak az ügyfél javára süllhet el, ezt persze nem tudják garantálni. Ha számlát nyitok, adhatok-vehetek szinte a távíróon megjelenő áron – annyira menők a brókerek.

Ez azt jelentette, hogy minden szempontból úgy tudok kereskedni náluk, mint egy bukméker-irodában, azaz valós, egyidejű árakon. Nem akartam túl izgatottnak tűnni, ezért a fejemet csóválva azt mondtam neki, hogy most nem nyitok számlát, de majd jelentkezem. Erre hevesen érvelni kezdett, hogy most épp itt a nagy alkalom, remek a piac a pénzkeresésre. Tényleg remek volt – nekik. Lanyha piac, oldalazó árakkal, remek alkalom beugratni az ügyfelet valamibe, s aztán egy nagy rántással kirázni az ajánlott részvényből.

Egy kérdés volt: hogy fogom a pénzt kiszedni belőlük? Megadtam neki a nevemet és a címemet, és már aznap bérmentesített táviratok és levelek özönét kaptam, hogy szálljak be ebbe vagy abba a részvénybe, mert egy *pool**, egy titkos érdekszövetség dolgozik a háttérben, és ötven dollárral fel fogják verni az árat.

Rendesen körülnéztem, hogy minél többet megtudjak a többi zugbrókerről is. Úgy tűnt, hogy ha sikerül a pénzt a karmaik közül kiszedni, amikor nyerek, akkor egyedül ezeknél a kvázi bukméker-irodáknál kereskedve halmozhatok fel némi tőkét.

Amikor mindent kitanultam, számlát nyitottam három helyen. Kibéreltem egy kis irodát, és közvetlen vonalam volt mind a három brókercéghez.

Kicsiben kezdtem, úgyhogy nem riadhattak meg tőlem. Összességében nyertem, de elég hamar tudtomra adták, hogy valódi forgalmat várnak el azoktól az ügyfelektől, akik közvetlen összeköttetésben állnak a brókercéggel. Nem a szívük csücske a tili-toli üzlet. Abból indultak ki,

2007 8 23
hogy minél többször lépek, annál többet vesztek, és minél gyorsabban bukok, annál többet keresnek. Ha figyelembe vesszük, hogy az átlagból indultak ki, ez egy megalapozott elképzelés volt, hiszen az átlagos ügyfél pénzügyi értelemben rövidéletű. A padlóra küldött ügyfél nem kereskedik. Akire még csak rászámoltak, az rikácsolhat, gyanakodhat, bajt keverhet és ronthatja a boltot.

Kapcsolatba kerültem egy helyi, tőzsdetag céggel is, közvetlen vonaluk volt New Yorkba, az ottani partnerükhöz. Az irodámba beszereztem egy részvény-távíró, és elkezdtem a konzervatív kereskedést. Egészen olyan volt, mint a bukmékeres kereskedés, csak kicsit lassabb.

Ebben a játékban győzni tudtam, és győztem is. Addig sose jutottam el, hogy tízből tízszer nyerjek, de a szaldó hétről-hétre pozitív volt. Megint egész jól éltem, de mindig félreraktam valamit, hogy növeljem a tőkét, amit majd New Yorkba viszek. Még két másik efféle zugbrókerrel voltam összekötve, úgyhogy egyszerre ötnél tudtam kereskedni – meg persze a rendes tőzsdetagnál.

Előfordult, hogy a tervem dugába dőlt, és a részvényeim nem úgy viselkedtek, ahogy kellett volna, és ellenkező irányba mentek, mint ahogy az előjelek alapján számítani lehetett. De nem okoztak nagy károkat – nem tudtak, hiszen nyúlfarknyi volt a letét. Jó viszonyba kerültem a brókerekkel. Számlavezetésük és a megküldött adatok nem mindig egyeztek a saját kalkulációmmal, s valahogy mindig az én káromra mutatkozott különbség. Micsoda véletlen egybeesés! De harcoltam az igazamért, és többnyire sikerrel. Mindig reménykedtek, hogy elszedhetik tőlem, amit tőlük nyertem. Szerintem csak átmeneti kölcsönnek tekintették a nyereségemet.

Az eszközökben tényleg nem válogattak: ahelyett, hogy megelégedtek volna a jutalékkal, akár csalás útján is keresni

akartak. Minthogy a balek örökké veszít, ha a részvényekkel hazardírozni kezd – kár is spekulációnak nevezni –, még azt hihetnénk, hogy ezek a fickók egyfajta „legitim illegitim” üzletet vittek. De nem. „Becsüld az ügyfelet, és meggazdagodsz” – ez egy régi és igaz mondás, de ők mint-ha nem hallottak volna róla, és egy pillanatra sem hagytak fel a törőlmetszett zugbrókerkedéssel.

Sokszor a régi, bevált trükköket vetették be ellenem. És nemegyszer be is jött nekik, mert figyelmetlen voltam. Főleg akkor történt, amikor csak a szokásos nagyságrendben kereskedtem. Megvádoltam őket, hogy övön alul ütnek, de tagadták. A vége mindig az lett, hogy inkább újra a kereskedelemre koncentráltam. Ha csalóval üzletelsz, abban az a szép, hogy mindig megbocsátja, ha átvered – ha egyébként folytatod az üzletet. Addig minden oké, amíg ki nem lépsz a boltból. Addig igen nagy engedményekre is hajlandóak ezek az adakozó lelkek!

Be kellett látnom, hogy a piszkos trükkök miatt a tőkém nem tud normál ütemben növekedni, ezért elhatároztam, hogy móresre tanítom őket. Kiszúrtam néhány részvényt, melyek korábban nagy spekulatív favoritok voltak, de mostanra elült rajtuk a forgalom, és alvópapírrá váltak. Ha egy örökös alvórészvényt pécézek ki, még gyanút fogtak volna. Vételi megbízásokat küldtem szét az öt zugbrókerhez. Amikor már megkapták a megbízást, és arra vártak, hogy a következő kötés megjelenjen a szalagon, megbíztam a rendes brókercéget, hogy adjon el száz darabot ebből a papírból, piaci áron. Nyomatékosan felhívtam a figyelmüket, hogy azonnal cselekedjenek. El lehet képzelni, mi történt, amikor az eladási megbízás a parkettre érkezett: egy alvórészvény, melyet egy szimpla vidéki ház iszonyú sietséggel akar eladni. Na, valaki jó olcsón vehet tőlük. A szalagon megjelenő eladási ár nekem egyúttal vételi ár is volt, hiszen élt az öt-

felé szétküldött vételi megbízás. Összességében négyszáz részvényem volt, alacsony szintről. A zugbrókerek érdeklődni kezdtek, hogy mit tudok, én meg mondtam, hogy tippem van. A piac zárása előtt megbíztam a rendes brókercéget, hogy a száz részvényt habozás nélkül, bármi áron vásárolja vissza, nem akarok shortban lenni, az ár nem érdekel. Átküldték a megbízást New Yorkba, a vétel teljesítése persze jó nagy emelkedést eredményezett. A zugmadarakkal természetesen azonnal eladtam az ötszáz részvényt. Szépen jövedelmezett az akció.

Nem akartak észhez térni, úgyhogy még néhányszor eljátszottam ezt a trükköt. Annyira azért nem büntettem meg őket, amennyire megérdemelték volna, maximum egy-két dollárral száz-száz részvényen. De ettől szépen gyarapodott a kis készletem, melyet a következő New York-i bevetésre gyűjtöttem. Hogy színezzem a képet, néha shortoltam is, de azért nem vittem túlzásba. Megelégedtem a menetenkénti tiszta hat-nyolcszáz dollárral.

Egyik nap olyan jól sikerült a mutatvány, hogy az előzetes kalkulációt messze túlszárnyalva beletenyereztem egy tízdolláros ugrásba. Nem akarattal történt. Ráadásul a megszokott száz darab helyett az egyik zugbrokinál éppen kétszáz részvényem volt, a többi négynél csak száz. Ennyi már megártott a jóból – nekik. Tele lett a hócipőjük, és üzengetni kezdtek a távírón keresztül. Bementem hát személyesen, és találkoztam az igazgatóval, aki annyira odavolt korábban, hogy számlát nyissak náluk, és aki annyiszor tolerálta, hogy átverem, hiszen azon mesterkedett, hogy jól az agyagba döngöljön.

– Ennek a részvénynek színlelt volt a kereskedése, egy rohadt centet nem fizetünk!

– Egyáltalán nem volt színlelt a kereskedés, amikor elfogadta a vételi megbízást. Ha engedett beszállni, most enged-

jen kiszállni. Vagy azt akarja, hogy elterjedjen, hogy milyen megbízhatóak?

– Terjedjen csak. Valaki bekavart itt, ki fogom vizsgáltatni!

– Ki kavart be?

– Valaki!

– Na, vajon kik kavartak itt?

– A haverjai benne voltak, az hétszentség.

– Tudja, hogy magányos farkas vagyok. Mindenki tudja a városban. Tudják, mióta csak elkezdtem kereskedni. Adok egy baráti tanácsot: intézkedjen és szó nélkül adja ide a pénzt. Tegye, amit mondok.

– Fizet a halál. Megbundázott ügylet volt! – üvöltött. Elegem lett ebből a beszélgetésből.

– Kifizeti itt és most.

Őrjöngött még egy kicsit, elmondott mindenféle szemét szélhámosnak, de végül leperkálta a pénzt. A többiek nem zajongtak ennyit. Az egyik igazgató behatóbban tanulmányozta az alvórészcégy játékaimat, és amikor megkapta a megbízást, megvette a részvényt, és magának is vett. Nyert is valamit. Ezeket a fickókat nem izgatta, hogy az ügyfél beperli őket csalásért, hiszen jogilag eléggé körülbástyázták magukat. Attól már inkább tartottak, hogy nekimegyek a berendezésnek, azaz a pénznek a bankban – noha elég nehéz lett volna, hiszen jól vigyáztak, hogy a pénzük külön számlán szerepeljen. Attól nem dől össze a ház, ha agyafúrtnak tűnnek a külvilág szemében, a nemfizetés híre azonban halálos. Egy vesztő ügyfél a brókercégnél mindennapos. De egy ügyfél, aki nyer, és nem kapja meg a pénzt: egy ilyen eset főbenjáró bűn a spekulánsok törvénykönyve szerint.

Mind fizetett, de a tízdolláros ugrás véget vetett a „kopasztók megkopasztása” fedőnevű kellemes időtöltésnek. Nagyon figyeltek erre a kis trükkre, amivel százszámra

vágták át a nyomorult ügyfeleket. Visszatértem a hagyományos kereskedéshez, de a piac nem minden esetben illeszkedett az elméletemhez. Mivel nem tudtam elég nagy pozíciót felvenni, esélyem sem lehetett a nagy kaszára.

Egy évig húztam az igát, ezalatt minden apró lehetőséget megfogtam, hogy pénzt keressek a zugbrókereknél. Kellemesen éltem, vettem egy autót, és nem fogtam vissza a kiadásaimat. Tőkét kellett gyűjtenem, de azért élnem is kellett közben. Ha a pozícióm helyes volt, annyit úgysem tudtam elkölteni, amennyit kerestem, szóval elraktam valamennyit. Ha pedig tévedtem, nem kerestem semmit, és nem volt miből költeni. Egész rendes summát halmoztam fel, s minthogy sokkal több pénzt úgysem lehetett csinálni a zugbrókereknél, eldöntöttem, hogy visszatérek New Yorkba.

Saját autóm volt, és az egyik spekuláns barátomat elhívtam, hogy tartson velem. Beleegyezett, és elindultunk. New Havenben megálltunk vacsorázni. A hotelben találkoztam egy régi spekuláns ismerőssel, aki többek közt elmondta, hogy akad a városban egy bukméker-iroda, friss tőzsdei árakkal, elég szép forgalommal.

Amikor elhagytuk a hotelt, hogy folytassuk az utat New Yorkba, arra kanyarodtam, amerre a bukméker volt, hogy lássam, hogy néz ki kívülről. Megtaláltuk, és nem tudtuk ellenállni a kísértésnek, hogy megnézzük belülről is. Nem volt túl fényűző, de láttam a jó öreg fekete táblát, az ügyfeleket, és épp folyt a játék.

Az igazgató egész olyan volt, mint egy színész vagy egy hordószónok. Nagy benyomást tett rám. Azt, hogy „jó reggelt”, úgy mondta, mintha tíz év lankadtatlan, mikroszkopikus vizsgálat után talált volna rá a reggel jóságára, s most ennek az égre, a napra, és a cég bonítására is kiterjedő vizsgálatnak az eredményét nyújtaná ajándékba az érkezőnek. Láttam, hogy egy sportautóból szálltunk ki, fiatalok és

könnyelműek vagyunk – szerintem húsznak se látszottam –, s nyilván arra következtetett, hogy aranyifjak lehetünk a Yale-ről. Meghagytam tévhitében. Nem is tudtam volna felvilágosítani, mert egy szónoklatba kezdett. Nagyon örül a találkozásnak. Kényelmes a szék? A piac, majd meglátjuk, ma csupa felebaráti szeretetből ereszkedett egy kicsikét, égbekiáltó lehetőséget nyújtva, hogy egy egyetemista megfejelje a zsebpénzét – a zsebpénzből meg egyetlen hallgatónak sem volt még soha elegendő, mióta világ a világ. De itt és most, hála a távíró jóindulatának, egy aprócska kezdeti befektetés ezreket fialhat. A piac eped a vágytól, hogy jóval több zsebpénzt adományozzon, mint amennyit egyáltalán el lehet költeni.

Arra gondoltam, hogy kár volna kihagyni a lehetőséget – ha már ez a szeretetreméltó ember ennyire igyekezett –, és megmondtam neki, hogy a tanácsa szerint teszek, mert egyébként is hallottam, hogy mennyi pénzt lehet keresni a tőzsdén.

Elkezdtem nagyon óvatosan kereskedni, de lassan növelve a tétet, ahogy nyertem. A barátom is beszállt.

Éjszakára New Havenben maradtunk. Következő reggel, öt perccel tíz előtt megint a vendégszerető bukméker-nél voltunk. A szónok örült a viszontlátásnak – gondolván, hogy ezen a napon rámosolyog a szerencse. Ezzel szemben pár dollár híján ezerötszázat zsebeltem be aznap. Amikor következő reggel megint betoppantunk a nagy szónokhoz, és kiadtuk neki a megbízást, hogy adjon el ötszáz Sugart, picit bizonytalankodni látszott, aztán mégis teljesítette. A részvény esett egy dollárt, lezártam, és odaadtam neki a jegyet. Pontosan ötszáz dollárnyi profit, és az ötszáz dollár letét járt nekem. Kivett a széfből húsz ötvenest, iszonyú lassan megszámolta, aztán megszámolta még egyszer az orrom előtt. A bankók úgy ragadtak a kezéhez, mintha

gyantát izzadtak volna az ujjai – de végül átadta a pénzt. Keresztbefonta a karját, beleharapott az alsó ajkába, és ebben a pózban bámult üveges szemmel kifelé a háтам mögötti ablakon.

Szóltam, hogy el akarok adni kétszáz Steelt. Meg se moccant. Nem hallott. Megismételtem a kérést, de már háromszáz részvényre. Felém fordította a fejét. Vártam a szónoklatot. De csak bámult rám. Majd csettintett és nyelt egyet, mintha épp belekezdene az ellenzék elmúlt ötvenévnnyi korrupt és galád ténykedését ostorozó vádbeszédbe.

Végül hessentett egyet a kezemben tartott sárga bankók felé:

- Vigye innen azokat a fecniket.
- Mit vigyek hova? – nem egészen értettem, hogy mire céloz.
- Hova tartasz, diák? – kérdezte sztentori hangon.
- New Yorkba.
- Naggyon helyes – bólogatott hozzá vagy hússzor –, naggyon-naggyon helyes. Helyes, hogy elmész innen, mert én két dolgot tudok, két dolgot, diák! Tudom, hogy mi vagy, és tudom, hogy mi nem. Igen! Igen! Igen!
- Tényleg?
- Igen. Ti – itt szünetet tartott, és ettől kezdve nem a Kongresszusban beszélt, hanem vicsorogva folytatta –, a legnagyobb cápák vagytok az Egyesült Államokban! Diákok? Ha-ha! Marhára gólyák vagytok! Ha-ha!

2001
8
Otthagytuk, hadd beszéljen tovább magában. Nem hinném, hogy a pénz miatt bánkódott. Emiatt egyetlen profi hazardőr sem bánkódik. A veszteség benne van a pakliban, a szerencse forgandó. Az sértette a büszkeségét, hogy hülyére vettük.

3
Így tértem vissza New Yorkba a harmadik menetire. Sokat tanulmányoztam, hogy az elméletem milyen konkrét

fogyatékosága okozhatta a Fullertonnál elszenvedett veszteségeket. Húsz voltam, amikor az első tízezret megkerestem, és aztán elvesztettem. De tudtam, hogy miért és hogyan. Mert végig csúsztatott időben kereskedtem. Mert amikor nem lehetett a megfigyelésre és a tapasztalatra alapozott elmélet szerint játszani, akkor is beléptem és hazardíroztam. Reméltem a győzelmet, ahelyett hogy tudtam volna: a szabályok alapján nyernem kell. Huszonkét évesen ötvenezerre ugrattam a tőkém, május kilencedikén elbuktam az egészet. De már pontosan tudtam, hogy miért és hogyan. A lassú távíró volt az oka, és a gyilkos heveségű ármozgás, ami azt a szörnyű napot jellemezte. De még mindig nem tudtam, hogy miért vesztettem St. Louisból visszatérve, vagy a május kilencedikei pánik után. Csak sejtettem, hogy a játékom néhány gyenge pontján volna javítanivaló. Mindezekelőtt gyakorlatra volt szükségem.

A világon mindent elveszíteni: ez tanít meg a legjobban, hogy mit ne tegyél. És ha már tudod, hogy mit nem szabad tenni, hogy ne veszíts tartósan, akkor jó úton jársz, hogy megtanuld: mit kell tenni, hogy tartósan nyerj. Érthető? Elkezdesz tanulni!

A közönséges távírófürkész – mondják szalagféregnek is – téved, és szerintem nem egyszerűen a korlátoltsága miatt. Csak a szalagra tapadni igen drága rugalmatlanság. Hiszen bármilyen szigorúak is a törvényei, a spekulációs játszma több, mint szabályok és matematika. Nálam valami számtanon túli társul a szalagolvasáshoz. Úgy nevezem, hogy a részvény viselkedése. Csak a viselkedésből lehet megítélni, hogy a részvény a megfigyelt és feljegyzett előzményekkel összhangban képes lesz-e továbbhaladni, vagy nem. Ha a részvény nem viselkedik helyesen, hozzá se nyúlj. Ha nem tudod pontosan megmondani, hogy mi a baj, nem tudod megmondani, hogy merre megy. Ha nincs diagnózis, nincs prognózis. Ha nincs prognózis, nincs profit.

Régi módszer, hogy feljegyzik és tanulmányozzák a részvények múltbeli viselkedését. Amikor először New Yorkba érkeztem, az egyik brókercégnél akadt egy francia, aki folyton a grafikonjairól beszélt. Az elején azt hittem, hogy a nagylelkű társaság csak amolyan ártatlan csodabogárként foglalkoztatja ezt az embert. Aztán megtapasztaltam, hogy nagyhatású és meggyőző szónok. Azt állította, hogy egyetlen dolog nem hazudik – mert nem tud –, a matematika. Görbéi segítségével előre tudja jelezni a piaci mozgásokat. Elemzi is őket, és képes megmagyarázni, hogy például Keene a híres Atchinson-féle bika-manipulációban miért cselekedett helyesen, és később miért hibázott a Southern Pacific-poolban. Olykor néhány spekuláns ráállt a francia elméletére – aztán visszatértek a minden tudományt nélkülöző, szimpla profitvadászathoz. Hagyományos vakszerencse-elméletük kisebb hibaszázalékkal működött. A francia szerint Keene ugyan elismerte, hogy a grafikonnak tökéletesen igaza van, de kifogásolta, hogy a lassú elmélet hasznavehetetlen drámai változások idején.

Az egyik irodában napi grafikonokat is készítettek. Egy pillantás alatt át lehetett tekinteni, hogy az elmúlt hónapokban hogyan alakultak a részvényárak. Az egyedi grafikonokat a piac egészének mozgásával összevetve és bizonyos szabályokat figyelembe véve az ügyfél megállapíthatta, hogy a részvény, melyre épp egy tudománytalan tippet kapott, valóban jogosult-e az emelkedésre. A grafikont afféle megerősítő tippadóként használták. Manapság sok bizománys háznál találni efféle grafikonokat. Szakmában gyártják brókercégek statisztikusai, és nemcsak részvényekről, de áruφέleségekről is.

Elmondható, hogy a grafikon segíti azt, aki olvasni tudja, és asszimilálni is képes az olvasottakat. A mezei grafikon-olvasónak azonban könnyen rögeszméjévé válhat a nézet, hogy a grafikonon a spekulációhoz szükséges összes kellék megtalálható: csúcsok és mélypontok, elsődleges mozgások és másodlagos mozgások. Aki teljesen erre a korlátolt módszerre hagyatkozik, jó úton jár a csőd felé. Ismerek egy tényleg egészen kiváló matematikust, aki valamikor társtulajdonosa volt egy tőzsdetag háznak. Oklevele is van egy hírneves technikai iskolától. Percre pontos megfigyeléseken alapuló grafikonokat szerkesztett, hogy az összes létező árfolyamot tanulmányozza: részvényt, kötvényt, gabonát, gyapotot, devizát, stb. Évekre visszamenőleg megrajzolta az összefüggéseket és a szezonális változásokat – esküszöm, mindent. Éveken keresztül grafikonok alapján kereskedett. Valójában néhány igen jól hadrafogható átlagérték felhasználásából szerzett előnyt. Elmondta, hogy rendszeresen nyert – egész addig, míg a Világháború szemétdombra nem hajított minden precedenst. Hallottam, hogy népes követőtáborával együtt milliókat bukott, mire sutba vágta az elméletet. Egy világháború sem törhet meg egy bikapiacot, ha a feltételek bikák, sem egy medvepiacot, ha a feltételek

medvék. A profitszerzés alfája-ómegája pedig ez: tisztában lenni a feltételekkel.

Nem akartam ennyire elkalandozni, de korai Wall Street-i éveimre visszagondolva nem hagyhattam el ezt a kitérőt. Most már tudom, amit akkor még nem tudtam, és azért idézem fel az akkori hibáimat, mert ugyanazok a hibák voltak, melyeket az átlagspekuláns is elkövet évről-évre.

Miután harmadszor is visszatértem New Yorkba, hogy egy tőzsdetag háznál próbáljak győzni, elég hevesen kereskedtem. Nem vártam olyan eredményeket, mint a bukmékeknél, de bíztam benne, hogy idővel eredményesebb leszek, mert sokkal nagyobb pozícióba tornázhatom fel magam. Utólag már tudom minden akkori baj okozóját: képtelen voltam felismerni az életbevágó különbséget hazardírozás és spekuláció között. Hétévnyi szalagolvasói rutinomnak és természetes adottságaimnak köszönhetően mégis rendesen fialt a tőkém, ha nem is egy vagyont, de becsületes hozamot eredményezve. Nyertem és vesztettem, ahogy korábban, de az egyenleget tekintve nyertem. Minél többet nyertem, annál többet költöttem. Így van ez a legtöbb emberrel. Nemcsak a könnyűkezüekkel, de minden emberi lénnel, aki nem rabja a felhalmozási ösztönnek. A jó öreg Russel Sage-hez hasonlóké egyszerre rendelkeznek jól fejlett keresési- és felhalmozási ösztönrel, és persze gusztustalanul gazdagon halnak meg.

Délelőtt tíztől délután háromig csak az érdekelt, hogy keressek, három után pedig csak az, hogy éljek. Ne érts félre. Sosem engedtem, hogy a szórakozás és az üzlet összekeveredjen. Ha vesztettem, azért vesztettem, mert tévedtem, és nem azért, mert lakoltam a költekezés vagy a kicsapongás bűnei miatt. A munkában minden idegszálam ép volt, és sosem dolgoztam rumtól remegő végtagokkal. Drága luxus lett volna egy pillanatra is feladni a teljes szellemi és fizikai

frissességet. Még ma is lefekszem este tízkor. Fiatalon sem éjszakáztam, mert kialvatlanul nem lehet rendesen koncentrálni. Üzleti könyveim nyereséget mutattak, ezért úgy gondoltam, hogy megérdemlem az élet örömeit. Futotta abból, amit a piacon megkerestem. Önbizalmat szereztem. Önbizalmat, amely sajátja annak, aki professzionálisan szenvtelen viszonyban áll a kenyérkereső hivatással.

Játékstílusomon az első változtatást az időzítésben kellett eszközölnöm. Itt nem működött az, ami a bukmékereknél: várok a biztos belépésre, s aztán begyűjtöm az egy-két dolláros hasznot részvényenként. A Fullertonnál sokkal korábban kellett kezdenem, hogy elkapjam a mozgást. Más szóval tanulmányoznom kellett, hogy mi fog történni, előre kellett jelezni a mozgás megindulását. Szamárságnak hangzik? Pedig igazi fordulópontra volt. Ekkor indult meg a változás a játékhoz való viszonyomban, és ez perdöntőnek bizonyult. Apránként ráébredtem, hogy mekkora különbség van a kis ugrálások firtatása és a nagy, elkerülhetetlen emelkedések és esések korai felismerése között. Hogy mekkora a különbség hazardírozás és spekuláció között.

Már kevés volt a megelőző óra piaci mozgásaira visszatekinteni – erre a világ legnagyobb bukméker-irodája sem vezetett volna rá. Elkezdtek érdekelni az üzleti jelentések, a vasúttársaságok profitja, a pénzügyi és kereskedelmi statisztikák. Persze imádtam keményen kereskedni, és Medvekölyöknek neveztek. De az ármozgásokat is szerettem tanulmányozni. Semmi nem lehetett fárasztó, ha segített intelligensebben kereskedni. Ha nincs megfogalmazva, nem oldható meg a probléma. Ha megtaláltam a megoldást, ki kell próbálnom, hogy igazam van-e. És tudod, hogy a próbához egyetlen eszközöm létezik: a pénz.

Utólag elég lassúnak látszik ez a tanulási folyamat, de olyan gyorsan tanultam, ahogy csak a körülmények enged-

ték – főleg, ha figyelembe vesszük, hogy közben nagy átlagban kerestem is. Ha sűrűsödtek a veszteségek, csak elmélyültebb tanulásra ösztökélt. Lehet, hogy javamra szolgált volna több hiba. De nem vagyok meggyőződve a veszteség abszolút értékéről, mert ha többet vesztettem volna, kevesebb pénzem maradt volna, hogy a kereskedési módszeremet működés közben teszteljem.

A Fullertonnál lejátszott sikeres üzleteket tanulmányozva azt vettem észre, hogy hiába volt sokszor maximálisan igazam a piaccal kapcsolatban – azaz hiába volt pontos a diagnózisom a feltételeket és az általános trendet illetően –, nem kerestem annyit, amennyire a piaci „igazam” feljogosított volna. Miért nem?

Tegyük fel, hogy bika voltam a bikapiac indulásától fogva, s meggyőződésemenek megfelelően részvényeket vásároltam. Az emelkedés bekövetkezett, ahogy vártam. Remek. És mit csináltam ekkor? Hallgattam az éltes politikus szavára, és megzaboláztam az ifjonti lendületet. Bölcsnek kell lenni, játsszunk óvatosan és konzervatívan. Mindenki ezt zsoltosmázta: szüreteld le a profitot és vedd vissza a részvényt a korrekcióban. Na, pontosan ezt tettem, vagyis tettem volna: realizáltam a profitot, és vártam a korrekciót – ami nem jött el soha. Csak bámultam a részvényt, ahogy tíz dollár száll tovább, és ültem a négy dollár profittal a konzervatív zsebemben. Állítólag sosem szegényedsz el, ha leszeded a profitot. Tényleg nem. De gazdag se leszel soha, ha leszüreteled a négydolláros profitot egy bikapiacon.

Amikor húszezer dollárt kellett volna keresnem, kerestem kétezret. Ennyire mentem a nagy konzervativizmussal. Felismerve, hogy a töredékét kerestem meg annak, amennyit meg kellett volna keressek, rájöttem még valamire: a balekot a piacon eltöltött idő alapján több osztályba lehet sorolni.

A totál kezdő nem tud semmit, és ezt mindenki – ő maga is – tudja. De a következő, második osztályba sorolható balek azt hiszi, hogy tudja, mitől döglük a légy, és másokban is erősíti ezt a hiedelmet. Ő a rutinos balek, aki tanulmányozza – no nem a piacot, hanem néhány nála is magasabb osztályú balek megjegyzéseit. A második osztályba sorolható balek már ismer néhány fogást, hogy ne úgy veszítse el a pénzt, ahogy egy abszolút zöldfülű. Nem is a vegytiszta, hanem ez a félbalek a kiapadhatatlan jutalékforrása a bizományos brókercégeknek. A félbalek nagyjából három és fél évig tart ki, szemben az egynyaras balekkal, aki úgy három héttől harmincig húzza – ennyi a Wall Street-i újonc átlagos élettartama. A félbalek csak úgy önti magából a híres tőzsdei közhelyeket és a játék megannyi szabályát. Az összes tiltást ismeri, ami csak elhagyta a néhai aranyszájú spekulánsok ajkát, csak egyet nem: Ne légy balek!

A félbalek azt hiszi, hogy rátalált a bölcsek kövére, mert szeret belevenni az esésbe. Alig várja az esést. Odavan, hogy mennyivel olcsóbban vett, mint a teteje. Nagy bika-piacokon a totális balek – aki előtt ismeretlen minden szabály és precedens – vakon vesz, mert vakon hisz. A legtöbbet ő keresi – egész addig, míg egy egészséges korrekció egy hirtelen markolóással el nem rabol tőle mindent. De az óvatos duhaj balek azt csinálja, amit én is tettem, amikor intelligens játékosnak képzeltem magamat, és igazodtam a többi intelligens játékoshoz. Tudtam, hogy valamit változtatnom kell a bukmékerekre kidolgozott módszeremen, és azt gondoltam, hogy bármilyen változtatással megoldhatom a problémát – különösen a profit gyors besöprésével, hiszen a tapasztalt ügyfelek messzemenően kultiválták ezt az eljárást.

A legtöbb ügyfél – maradjunk inkább ennél a kifejezésnél – egyforma. Nagyon keveset találni, akinek a Wall Street ne

volna rengeteg pénzzel adósa. A Fullertonnál is a szokásos népek voltak. Minden osztályból! Egyetlen öreg fazon lógott ki a sorból. Egyrészt sokkal idősebb volt, mint az átlag. Másrészt sosem osztott tanácsot, és sosem kérkedett a sikereivel. Felülmúlhatatlanul tudta hallgatni mások szövegelését. Nem úgy tűnt, mintha nagyon áhítozna a tippekre, sosem kérdezte a beszélgetőpartnerét, hogy mit hallott, vagy mit tud. De ha mégis tippet kapott, kimért udvariassággal, hálásan megköszönte. Amikor bejött a tipp, még egyszer megköszönte a tippadónak. De ha balul sült el a tipp, sosem sopánkodott, úgyszólván nem lehetett tudni, megjátszotta-e, vagy hagyta elmenni a füle mellett. Az a szóbeszéd járta az öregről, hogy gazdag, és elég nagy pozíciókat tud felvenni. Mégsem termelt túl sok jutalékot a cégnek – legalábbis láthatóan nem. Partridge-nak hívták, de mindenki csak Pulykának nevezte a háta mögött, mert domborodó mellkassal, állát leszegve járkált a helyiségek között.

Az ügyfelek csak arra vártak, hogy végre valaki megmondja nekik, mit csináljanak, és a bukásért másra háríthassák a felelősséget. Odajárogattak Partridge-hoz, és elmondták, hogy az egyik barátjuk, vagy egy bennfentes mit tanácsolt egy bizonyos részvénnel kapcsolatban. Elmondták, hogy mit nem tettek meg a tipp alapján, és kérték, hogy mondja meg, mit kell tenniük. De akár eladási, akár vételi tippet kaptak, az öreg főszer válasza mindig ugyanaz volt.

Az ügyfél befejezte a zavaros mesét, és megkérdezte:

– Mit gondol, mit tegyek?

Az öreg Pulyka oldalra fordította a fejét, atyai mosollyal szemlélte a kollégát, és végül határozottan kijelentette:

– Tudja, ez bikapiac.

Újra meg újra hallottam, ahogy azt mondja, „tudja, ez bikapiac”, mintha csak egy felbecsülhetetlen értékű, milliódolláros balesetbiztosításba csomagolt talizmánt nyújta-

na át a válasszal. Természetesen nem értettem meg a lényegét.

Egyik nap egy Elmer Harwood nevű fickó viharzott be az irodába, kitöltött egy megbízást, és átadta az ügyintézőnek. Aztán odarohant Mr. Partridge-hoz, aki éppen John Fanning sztoriját hallgatta angyali türelemmel, miszerint John ugyan elcsípett egy fülest, hogy Keene az egyik brókernek megbízást adott, de csak három dollárt keresett száz részvényen, a részvény meg három nappal azután, hogy eladta, a megbízás miatt felszökött huszonnégy dollárt. Már legalább negyedszer mesélte el neki John a történetet, de az öreg Pulyka oly együttérzőn mosolygott, mintha most halanára először.

Elmer nekirontott az öregnek, és John Fanningtól elnézést sem kérve közbeszólt:

– Mr. Partridge, most adtam el a Climax Motorst. Az embereim azt mondták, hogy korrekció lesz, és vissza tudom venni olcsóbban. Tegye ön is ezt. Persze, csak ha még tartja a részvényt.

Elmer gyanakvóan tekintett az emberre, akinek az eredeti vételi tippet adta. Az amatőr, önzetlen tippadó mindig azt hiszi, hogy övé a tippet elfogadó teste-lelke – még azelőtt, hogy tudná, a tipp beválik-e, vagy sem.

– Igen, Mr. Harwood, még megvan. Hát persze, hogy meg! – mondta a Pulyka hálásan. Milyen rendes ez az Elmer, hogy gondol az öregre.

– Akkor itt az idő, szüretelje le a profitot, és szálljon vissza a következő esésben – mondta Elmer, mintha csak egy csekket állított volna ki az öregnek. Minthogy a kedvezményezett tekintetéből nem tudta kiolvasni a buzgó hálát, hozzátette: – Én most adtam el mindet!

Hangja és viselkedése azt a látszatot keltette, mintha legalább tízezer részvényről lett volna szó.

De Mr. Partridge tagadóan rázta meg a fejét, és sópánkodott:

– Nem! Nem! Nem tehetem!

– Mit? – kérdezte Elmer.

– Egyszerűen nem tehetem – mondta Mr. Partridge. Nagy bajban lehetett az öreg.

– Hát nem én adtam a vételi tippet?

– Ön, Mr. Harwood, és hálás is vagyok. Tényleg az vagyok, uram, de...

– Várjon! Hadd beszéljek én! És felment a részvény tíz nap alatt hét dollárt? Felment?

– Felment, és lekötelezettje vagyok, gyermekem. De eszembe se juthat eladni azt a részvényt.

– Eszébe se juthat?

– Eszembe se juthat.

– És miért? – húzódott közelebb Elmer.

– Miért, mert ez bikapiac!

Ezt úgy mondta az öreg, mintha egy hosszú és bonyolult magyarázatot vágott volna ki.

– Értem én – mondta a csalódott Elmer mérgesen. – Tudom, hogy bikapiac van, ahogy maga is tudja. De jobban jár, ha kitárazza a részvényt és visszaveszi a korrekcióban. Csökkenteni a bekerülési árat is.

– Édes fiam – mondta Partridge nagy gyötrellemmel –, édes fiam, ha eladom a részvényt, elvesztem a pozícióm. És akkor mi lesz velem?

Elmer Harwood felemelte a kezét, és fejcsóválva hozzám sétált, hogy támogatóra leljen.

– Hát ez döbbenet. Maga érti? – kérdezte suttogva, mint egy színházi sűgő.

Semmit nem szóltam. Folytatta.

– Adtam neki egy tippet a Climax Motorsra. Vett ötszáz részvényt. Hét dollár profitja van, s most azt tanácsolom,

hogy szálljon ki, és vegye vissza a korrekcióban, ami mindjárt megindul. És mit mond erre? Azt mondja, hogy ha eladja, elveszíti az állását. Mit akar ez jelenteni?

– Bocsánat, Mr. Harwood, nem azt mondtam, hogy elveszítem az állásomat – vágott közbe az öreg Pulyka. – Azt mondtam, hogy elveszítem a pozíciómát. Ha olyan öreg lesz, mint én, és annyi eufóriát és pánikot élt át, mint én, tudni fogja, hogy a pozíció elvesztése olyasvalami, amit senki nem engedhet meg magának, még John D. Rockefeller sem. Remélem, hogy korrigál a részvény, és módja lesz újra megvenni jóval jutányosabban, uram. De én csak az évek tapasztalatával összhangban tudok kereskedni. Magas árat fizettem a tapasztalatért, és nem óhajtom elhajítani, hogy aztán megint tandíjat fizessek. De annyira lekötötte a tippel, mintha a pénzem máris a bankban volna – és arrébb vonult, otthagya a leforrázott Elmet.

Elsőre nem hoztak lázba az öreg Partridge szavai. Aztán elgondolkodtam azon a számos bosszantó, elszalasztott lehetőségen, amikor tökéletesen láttam az általános piaci tendenciát, és mégsem tudtam nagy pénzt keresni. Minél tovább elemeztem, annál bölcsebbnek találtam az öregembert. Nyilván ugyanazzal a fogyatékkal kellett szembenéznie fiatalkorában, mint nekem, és kiismerte saját gyengeségét. Ezért már a kísértéstől is igyekezett távol tartani magát. A tapasztalat megtanította, hogy nehéz ellenállni, az elcsábulásért pedig súlyos árat kell fizetni. Megfizettem én is.

Több osztályt ugrottam előre a spekulációs iskolában, amikor megértettem, mit is akart mondani Mr. Partridge a többieknek ezzel az állandóan szajkózott „tudja, ez bikapiac”-cal. A nagy pénz nem a napi hullámmzásban, hanem a főszodorban van. Azaz nem a szalagolvasásban, hanem a piac helyesen felbecsült, átfogó trendjében.

Hadd mondjak el valamit. Annyi Wall Street-i év, annyi

megszerzett és elvesztett millió után az a tapasztalatom, hogy a nagy pénzt sosem az eszemmel kerestem. Hanem az üléssel. Tessék? Igen, a nyugton üléssel! Nem nagy mutatvány helyesen látni a piacot. Mindig rengeteg korai bika akad egy bikapiacon, és rengeteg korai medve egy medvepiacon. Sok embert ismerek, akinek igaza volt a legmegfelelőbb pillanatban, és venni vagy adni kezdte az alját vagy a tetejét – ami a legnagyobb profittal kecsegtetett. Aztán ugyanaz történt vele, mint velem: filléreket keresett! Igen ritka ember, akinek nemcsak igaza van, de nyugton is tud ülni. Ezt a legnehezebb megtanulni. A kitartó ülés elsajátítása nélkül egyszerűen nem lehet nagy pénzt keresni. Szó szerint igaz, hogy könnyebben jönnek a milliók a mester-ség kitanultával, mint száz dollár a tudatlanság napjaiban.

Bár tisztán és világosan látja az ember a piacot, türelmetlenné vagy kétkedővé válik attól, hogy a piacnak idő kell, amíg végigjárja a helyesen meglátott utat. Sokan akadnak a Wall Streeten, akik egyáltalán nem tartoznak a balek-osztályba, még a harmadikba sem, és sosem veszítenek. Őket nem húzza csőbe a piac. Csőbe húzzák saját magukat, mert hiába gondolkodnak helyesen, nem tudnak nyugton ülni. Az öreg Pulykának halálosan igaza volt abban is, ahogy beszélt, és abban is, ahogy cselekedett. Bátran kitartott a meggyőződése mellett, és volt intelligenciája a türelemhez: tudott nyugton ülni.

A főszodort semmibe véve ugráltam ki-be, és ez végzetes hiba volt. Senki sem képes megjátszani az összes ingadozást. Egy bikapiacon a játék venni, és tartani egész addig, míg nem gondolod, hogy a bikapiacnak hamarosan vége. Ehhez az általános feltételeket kell tanulmányozni, és nem a tippeket vagy az egyes részvényt érintő hatásokat. Aztán szállj ki minden részvényből, szállj ki végleg! És várj, amíg látod (vagy ha jobban tetszik: gondolod, hogy látod) a piac for-

dulását, az általános feltételek irányváltását. Ehhez tehetség kell és fantázia, különben a tanácsom ugyanolyan idióta lesz, mint az annyit szajkózott „vegyél olcsón és adj drágán”. Az egyik leghasznosabb, és könnyen elsajátítható módszer: ne próbáld meg elkapni az utolsó egynyolcad dollárt – se az elsőt. Ez a két nyolcad a legdrágább nyolcad a világon. Összeadva annyiba kerültek már a spekulánsoknak, hogy abból a hatalmas summából a kontinensen végigvezető autópályát lehetne építtetni.

Mást is észrevettem, amikor a kissé már megfontoltabb játzsmaimat tanulmányoztam a Fullertonnál. Az első lépés ritkán mutatott veszteséget. Ettől persze rászoktam a nagy kezdésre. Bizalmat szavaztam a döntésemnek, még mielőtt a többiek tanácsai, vagy akár a türelmetlenségem megmételvezhettek volna. Ha a döntésed helyességében nem bízol, ebben a játékban sokra nem viszed. Ez minden, amit megtanultam: tanulmányozd az általános feltételeket, vedd fel a pozíciót, és tapadj rá. Várok megingathatatlan türelemmel. Jöhet egy ellenirányú mozgás. Nem ráz ki, mert tudom, hogy csak átmeneti. Shortoltam százezer részvényt, és láttam, hogy nagy emelkedés közeledik. Kiszámoltam – és pontosan –, hogy az elkerülhetetlennek, de üdvösnek is gondolt emelkedés egymillió dollárral apaszthatja le papíron meglévő profitomat. Meg sem moccantam és végignézttem, ahogy realizálatlan profitom fele semmivé lesz. Eszembe sem jutott, hogy zárjam a shortot, és újra belenyissak az emelkedésbe. Tudtam, hogy ha ezt megteszem, elveszítem a pozíciót, s ezzel együtt elveszítem az esélyét a nagy kaszának. Mert csak a nagy pozíció hozza a nagy pénzt.

Azért tanultam olyan lassan, mert a saját hibáimból tanultam. Mindig eltelik egy kis idő a hiba elkövetése és felismerése között, és még több idő a hiba felismerése és a pontos meghatározása között. Eközben meglehetősen jó

körülmények közt éltem és igen fiatal is voltam – nem volt elviselhetetlen időszak. A legtöbb nyerő játszmát továbbra is a szalagolvasásnak köszönhettem, az akkori piac eléggé illeszkedett a módszeremhez. Nem vesztettem olyan bosszantóan gyakran, mint a kezdeti New York-i időkben. Sok okom nem lehetett a büszkeségre, hiszen alig két év alatt háromszor mentem tönkre. És ahogy már említettem, a teljes anyagi csőd elég hatékony tanítómester.

Nem nőtt túl gyorsan a tőkém, mert egész idő alatt rendszeren adtam a külsőségekre. Nem fosztottam meg magam azoktól az élvezetektől, melyekre igényt tarthat egy korombeli, s hasonló ízlésű fiatalember. Saját autóm volt, s egyáltalán nem kellett garaszkodnom, hiszen eleget kerestem a piacon. A távíró csak vasárnap és ünnepnapokon pihent, ahogy kellett. Ahányszor megtaláltam az okát, a miértjét és a hogyanját egy veszteségnek, vagyontárgyaim közé soroltam egy vadonatúj „soha többet!”-et. A legszebb az egészben ez volt: a vagyonom úgy gyarapodott, hogy a kiadásaimat nem kellett közben megkurtítanom. Elég sok szórakoztató élményem volt – s néhány nem túl szórakoztató –, de ha részletesen előadnám őket, sosem érnék a végére. Leginkább azokra az esetekre emlékszem vissza különösebb megerősítés nélkül, melyek a kereskedésben jól hasznosítható dologra tanítottak. Olyasmire, ami gyarapította az ismereteimet a játékról – és magamról!

VI

1906 tavaszán Atlantic Citybe mentem rövid szabadságra. Kiszálltam a részvényekből, és csak egy kis pihenésre meg levegőváltozásra vágytam. Ha már ott voltam, beugrottam korábbi brókercégemhez, a Harding Brothershez, és úgy esett, hogy mozgásba kellett hoznom a számlámat. Három-négyezer részvényre tornázhattam fel magam. Ez nem volt sokkal több, mint amennyit húsz évesen, a Cosmopolitan-nél megforgathattam, de nagy különbség, hogy csak egydolláros letétet kell letenni, mint egy bukmékernél, vagy annyi fedezetet, amennyit megkíván a számlám terhére a New York-i Értéktőzsdén tényleges vásárlást végrehajtó brókercég.

Már elmeséltem, hogyan zártam le az üzletet egy balsejtelem miatt, amikor háromezer-ötszáz Sugart shortoltam a Cosmopolitannál. Azóta is elég sokszor kerített hatalmába ilyen furcsa érzés. Rendszerint engedek neki. De időnként félresöpröm az egészet, és azt mondom, hogy egyszerűen bolondság bármilyen hirtelen, vak ösztönt követve fordítani a pozíción. Gyenge idegállapotomnak, a túl sok szivarnak, a kialvatlanságnak, a renyhe májnak, vagy valami hasonló-nak tudom be ezeket a megérzéseket. Valahányszor megmakacsoltam magam, és nem hallgattam az ösztöneimre, alaposan ráfizettem. Tucatnyi példa ötlik eszembe, amikor nem adtam el a megérzésre, és másnap, amikor bementem a belvárosba, és a piac erős volt, vagy még emelkedett is, azt mondtam magamnak: milyen nagy hülyeség lett volna az ösztönre hallgatni és eladni. Aztán harmadnap csúnya esés következett. Valami elszabadult valahol, és hasznot húzhattam volna belőle, ha nem vagyok annyira bölcs és logikus. Az ok nyilván nem fizikai, hanem szellemi volt.

Elmesélek egy ilyen megérzést: amely nagy szerepet

játszott az életemben. Ezen a szabadságon történt Atlantic Cityben, 1906 tavaszán. Velem volt egy barátom, szintén Harding Brothers-ügyfél. Semmilyen pozícióm nem volt, élveztem a pihenést. Bármikor ki tudom kapcsolni a játékot, kivéve persze, ha rendkívül változékony piacról van szó, és épp nagyot kockáztatok. Ha jól emlékszem, bikapiac volt. Az üzleti kilátások kecsegtetőek voltak, a piac egy kicsit lelassult, de a hangulat stabil volt: minden indikátor az árak emelkedését ígérte.

Egyik reggel, miután megreggeliztünk, kiolvastuk az összes New York-i lapot, és már elégünk lett a sirályok bámulásából, ahogy felkapnak egy kagylót, felrepülnek pár méter magasba, majd ledobják a kemény, hullámverte partra, hogy kinyissák őket reggelire, elmentünk a barátommal korzózni. A korzózás a nap legizgalmasabb eseménye volt.

Még nem volt dél, és lassan sétáltunk, hogy öljük az időt és sós levegőt szívjunk. A Harding Brothersnek irodája volt a korzón, reggelente beugrottunk megnézni a nyitást. Csak megszokásból, mert nem csináltam semmit.

A piacot erősnek és mozgékónak találtuk. A barátom, aki elég bika volt, tartott egy kisebb pozíciót, amit még néhány százalékkal lejjebb nyitott. Magyarázni kezdte, hogy egyértelműen bölcs dolog tartani most a részvényt, hiszen valószínű a további emelkedés. Annyira se figyeltem rá, hogy egyetértsek vele. Pásztáztam a táblát és figyeltem a változásokat – zömmel emelkedtek a papírok –, amikor odaértem a Union Pacifichez. Úgy éreztem, adnom kell belőle. Nem tudok többet mondani. Csak éreztem, hogy adni kell. Megkérdeztem magamtól, hogy miért akarom adni, de nem találtam indokot az UP shortolására.

Csak álltam és bámultam az utolsó árat a táblán, míg végül már nem láttam semmilyen számot, semmilyen táblát.

Csak tudtam, hogy adni akarom a Union Pacificet, és fogalmam sem volt, hogy miért.

Zavartnak tűnhettem, mert a barátom, aki mellettem állt, megkérdezte:

- Minden rendben?
- Nem tudom – válaszoltam.
- Nem pihensz le inkább?
- Dehogy. Nem pihenek le. Adni fogom azt a részvényt.

Mindig kerestem, ha követtem a megérzéseimet.

Odasétáltam a táblához, ahol volt néhány üres jegyzet-tömb. A barátom utánam. Kiírtam egy piaci áras eladási megbízást a Union Pacificre, és átadtam az igazgatónak. Ameddig írtam, s amikor átvette, mosolygott. De amikor elolvasta, abbahagyta a mosolygást, és rám nézett.

– Jó lesz ez így? – kérdezte. Én csak néztem, úgyhogy elviharzott vele és továbbadta a személyzetnek.

- Mit csinálsz? – kérdezte a barátom.
- Adok!
- Mit adsz?
- Ezer UP-t.
- Miért? – kérdezte izgatottan.

Megráztam a fejem, ami azt jelentette, hogy nincs indokom rá. Azt gondolhatta, hogy tippet kaptam, mert félrehúzott és kivezetett a hallba, ahol a többi ügyfél, a lebzselő bagólesők halló- és látótávolságán kívül kerültünk.

– Mit hallottál?

Eléggé felkavarta a dolog. Az UP az egyik kedvence volt, és nagyon bízott benne a jó eredmények és a még jobb kilátások miatt. De azért neki is jól jött volna egy medve-tipp.

- Semmit!
- Komolyan?

Látszott rajta, hogy nem hisz nekem.

- Semmit nem hallottam.
- Akkor mi a francért adod?
- Nem tudom.

A színtiszta igazat mondtam.

- Ne izélj már, Larry.

Tudta rólam, hogy mindig nyomós okkal kereskedek. Eladtam ezer Union Pacificet. Jó okom kell legyen adni, amikor ilyen erős a piac.

– Nem tudom – ismételtem. – Csak érzem, hogy valami történni fog.

- Mi fog történni?

– Nem tudom. Nem tudok magyarázattal szolgálni. Minden, amit tudok, hogy adni akarom a részvényt. Most megyek, és adok még ezret.

Visszasétáltam az irodába, és kiadtam a megbízást a második ezer eladására. Ha igazam volt az első ezerrel, miért ne csapnék hozzá még egy kicsit.

– Mégis, mi történhet? – makacskodott a barátom. Nem bírta rászánni magát, hogy kövessen. Ha azt mondtam volna neki, hogy hallottam, hogy az UP esni fog, adta volna szó nélkül. Azt se kérdezte volna, hogy honnan hallottam, vagy miért fog esni. – Mi történhet? – kérdezte újra.

– Kismillió dolog. De egyre sem tudom letenni a nagyesküt. Nem tudok magyarázatot adni, nem vagyok jövőbelátó.

– Akkor megőrültél. Tiszta örület ok nélkül adni a papírt. Tényleg nem tudod, miért akarod adni?

– Nem tudom, miért akarom adni. Csak azt tudom, hogy akarom. Akarom, ahogy bármit akar az ember.

A késztetés olyan erős volt, hogy adtam még ezret. A barátomnak ez már sok volt. Megragadta a karomat.

– Na figyelj! Húzzunk el innét, mielőtt megshortolod a teljes részvényállományt.

Adtam már annyit, amennyi lecsillapította ezt az ismeretlen eredetű szenvedélyt, úgyhogy vele mentem. Meg se vártam a visszaigazolást az utolsó kétezerről. Ez már tetemes pozíció lett volna akkor is, ha jó okom van adni. Több mint elégnek tűnt a shortból. Semmilyen kézzelfogható okom nem volt az eladásra egy erős piacon, ahol egyetlen aprócska jel sem utalt rá, hogy érdemes a medve-oldalon játszani. De emlékeztem a korábbi esetekre. Valahányszor hasonló készletet éreztem, és nem adtam, utólag mindig megbántam.

Néhány hasonló történetet elmeséltem a barátaimnak. Szerintük ez nem egyszerű megérzés: a mélyben az ember kreatív fele, a tudatalatti dolgozik. A nagy műveknél sem a művész alkot, hanem a tudatalatti. Esetemben inkább sok kis apróság összegződéséről lehetett szó, melyek önmagukban jelentéktelenek, de együttesen hatalmasak. Talán a barátom elvakult optimizmusa ébresztette fel bennem az ellentmondás szellemét, és azért szálltam rá az UP-re, mert annyira ajnározta. Fogalmam sincs, hogy mi a megérzések mozgatója. Csak annyit mondhatok, hogy mire elhagytuk a Harding Brothers Atlantic City-i irodáját, háromezer részvényt shortoltam egy emelkedő piacon, és nem aggódtam egy cseppet sem.

Meg akartam tudni, milyen áron teljesült az utolsó kétezer. Ebéd után visszaballagtunk az irodába. Örömmel láttam, hogy a piac erős, a Union Pacific meg feljebb van.

– Ezt jól kifőzted – mondta a barátom.

Láthatóan örült, hogy egy darabot sem adott.

Másnap a piac valamicskét tovább emelkedett, a barátom csak úgy öntötte a pozitív híreket. Mégis biztos voltam benne, hogy jól döntöttem az UP eladásával – sosem vagyok türelmetlen, ha úgy érzem, hogy igazam van. De lássuk a tényeket. Délután a Union Pacific abbahagyta az emelkedést, és a nap végén lassan esni kezdett. Elég hamar egy dollár

nyereségem keletkezett részvényenként. A napnál világosabbá vált, hogy a helyes oldalon állok. Ha pedig a helyes oldalon állok, adnom kell még. Zárás előtt eladtam még kétezret.

Immár ötezer UP-t shortoltam egy megérzés alapján. Ennél többre nem is futotta volna a Harding Brothersnél letétben tartott összegből. Minthogy ez a mennyiség már túl nagy volt ahhoz képest, hogy szabadságon voltam, befejezettnek nyilvánítottam a vakációt, és még aznap éjjel visszatértem New Yorkba. Ki tudja, mi fog történni, jobb, ha tűzközelben leszek. Ott gyorsabban tudok akcióba lépni, ha a szükség úgy kívánja.

Másnap híre jött a San Franciscó-i földrengésnek. Szörnyű katasztrófa volt. De a piac csak egy-két százalékkal nyitott lejjebb. A bika-erők dolgoztak, a közönség soha nem reagál önállóan a hírekre. Ez mindig így van. Ha szilárd a bika-talapzat – még ha az újságok bika-manipulációt is emlegetnek –, a rossz hírek sosem tudnak olyan hatást kifejteni, mint ha a medve lakná a Wall Streetet. A legfontosabb mindig az uralkodó hangulat. A Street ebben az állapotában nem tudta felbecsülni a katasztrófa jelentőségét, mert nem is akarta. Nap végére az árak visszajöttek.

Ötezer részvényt shortoltam. A szélvihar kitört, de a részvényem állt, mint a kőszikla. A sejtésem ragyogó volt, de a bankszámlám nem hízott – még papíron sem. A barátom, aki velem volt Atlantic Cityben, amikor a short kiépítésébe kezdtem, egyszerre örült és bánkódott.

– Valamit megéreztél, fiú. De ha a hatalom és a pénz a bika-oldalon áll, mi értelme harcolni ellenük? Győzni fognak.

– Időt kell nekik adni – mondtam, az árakra gondolva. Nem zártam, mert tudtam, hogy a pusztítás hatalmas, és a Union Pacificé az egyik legnagyobb veszteség. De azért dühítő volt a Street vaksága.

– Jól van, adj nekik időt, és a bőrd majd odakerül, ahová a többi medvebőr: kikészítenek és kitesznek száradni a napra.

– Te mit tennél? Vennéd az UP-t, mert milliós veszteségeket szenved el a Southern Pacificet meg a többi vasutat ért károkon keresztül? Honnan lesz majd profit meg osztalék, ha ezeket a károkat helyreállítják? Ha optimista vagy, azt mondhatod, hogy a károk nem olyan nagyok, mint hallani. Ettől talán venni kell azt a céget, amelyik a fő kárvallott? Na, válaszolj!

– Igen, ez jól hangzik. De a piac nem ért veled egyet. A szalag nem hazudik, ugye?

– Nem mindig mondja el a teljes igazságot.

– Na, idefigyelj! Egy ember nem sokkal a Fekete Péntek előtt felkereste Jim Fisket, és tíz jó okot mondott arra, hogy miért kell pokoli esésnek következnie. Saját szavai annyira felhevítették, hogy azzal fejezte be a mondandóját, hogy megy és elad néhány millióért. Jim Fisk ránézett, és így szólt: „Gyerünk, csináld! Shortolj csak, és ne felejts meghívót küldeni a temetésedre.”

– És? Ha az a fickó tényleg beshortolt, iszonyatosat akasztott. Jobban teszed, ha te is eladsz egy kis UP-t.

– Kösz szépen, de nem próbálok evezőversenyt nyerni a szökőárral szemben.

A következő napon, amikor a részletesebb jelentések megérkeztek, a piac süllyedni kezdett, de még mindig nem esett olyan pusztítóan, ahogy illett volna. Tudva, hogy a világon semmi nem gátolhatja meg a tekintélyes zuhanást, megdupláztam a tétet, és adtam még ötezret. Ekkorra azért már szélesebb körben leesett a tantusz, és a brókereim is elég készségessé váltak. Nem volt ez felelőtlenség a részük-ről, sem az enyémről, ha jól mértem fel a piacot. Harmadnap aztán megindult a kiárusítás. Az ördög eljött bevasalni a

tartozást. Még szép, hogy galléron ragadtam a szerencsét. Dupláztam újra, és eladtam újabb tízezer részvényt. Egyszerűen nem tehettem mást.

Semmire nem gondoltam, csak arra, hogy igazam van, száz százalékgig igazam, és ez egy istenadta alkalom. Rajtam múlt, hogy a vitorlámba fogom-e a vihart. Adtam még. Gondoltam-e arra, hogy ekkora short-pozícióban ülve nem kell nagy korrekció, hogy elsöpörje nemcsak a papíron meglévő profitomat, de a tőkémet is? Nem tudom, hogy gondoltam-e rá, vagy nem, de ha igen, ez nem hátráltatott egy pillanatra sem. Nem volt felelőtlen ugrás. Tényleg konzervatívan játszottam. Egy földrengést nem lehet vissza csinálni. Egyetlen éjszaka alatt nem tudják helyreállítani az összeroskadt épületeket, akár ingyen, akár grátisz, akár adományból. A világ összes pénze sem segíthet a következő órákban.

Nem játszadoztam vakon. Nem voltam őrült medve. Nem voltam részeg a sikertől, és nem gondoltam, hogy mert Friscót letörölték a térképről, az egész ország szemétdombra kerül. Dehogy, sőt! Nem számítottam pánikra. Másnap bezsebeltem a hasznot. Kétszázötvenezer dollárt kerestem. A legnagyobb profitom volt addig a napig. A Street az első két nap oda se figyelt a földrengésre. Mondhatják, hogy azért, mert az első jelentések nem voltak túl vészjóslóak, de szerintem az volt az oka, hogy a tőkepiacon idő kell, amíg a közönség hangulata megváltozik. Még a professzionális kereskedők is lassúk és rövidlátók voltak.

Se tudományos, se népies magyarázatot nem tudok adni. Elmondom, hogy mit és miért tettem, és hogy mi lett belőle. Nem sokat törődtem a megérzéssel, és azzal sem, hogy kétszázötvenezer dollárt kerestem rajta. Csak annyit jelentett, hogy most már igazán nagy pozíciót

tudok felvenni, amikor majd a nagy pozícióra alkalmas idő elérkezik.

Azon a nyáron Saratoga Springsbe utaztam. Szabadságnak indult, de fél szemmel figyeltem a piacot. Egyrészt nem voltam annyira kimerült, hogy nehezemre esett volna gondolkodni a piacról. Másrészt a körülöttem lévők mind rendelkeztek valamilyen nyitott pozícióval. Csak beszélünk róla. Megfigyeltem, hogy nagy különbség, hogy valaki csak beszél a piacról, vagy kereskedik is. Egyik-másik fickóról az a bátor tisztviselő jutott eszembe, aki a főnökét rohadt szemétnek titulálja – a háta mögött.

A Hardingnak Saratogában is akadt egy irodája. A legtöbb ügyfél úgyis Saratogában nyaralt. Persze inkább reklámértéke volt a dolognak. A nyaralóhelyen nyitott fióküzlet csupán egy elsőosztályú reklámfogás, színes kirakat. Néha beugrottam és beültem a többiek közé. Az igazgató egy kellemes fazon volt a New York-i irodából, kedélyesen elkvaterkázott a barátokkal és idegenekkel, és ha lehetett, üzletet is szerzett. Fantasztikus tippadó hely volt, tippek lóversenyre, tőzsdére – meg a legjobb pincérre. Az irodában tudták, hogy rólam lepattannak a tippek, úgyhogy az igazgató meg se próbált hozzám jönni és a fülembe suttogni, hogy épp az imént milyen drótot kapott New Yorkból. Csak átadta a táviratokat valami olyasmivel, hogy „ezeket küldték”.

Figyeltem azért a piacot. Nálam ránézni a táblára és értelmezni a jeleket egy és ugyanaz. Régi barátom, a Union Pacific, ahogy kivettem, emelkedni készült. Az ára magas volt, de a részvény úgy viselkedett, mintha a háttérben felhalmozná valaki. Pár napig tétlenül figyeltem, és minél tovább figyeltem, annál inkább meggyőződtem róla, hogy valaki szép akkurátusan, nem fillérekért, vásárol. Valaki, akinek nemcsak nagy guriga bankó dagad a zsebében, de érti is a dörgést. Okos gyűjtögetés, gondoltam.

Ahogy erről megbizonyosodtam, magától értetődően elkezdtem vásárolni, úgy 160 körül. Szép tömbökben vette, és vettem én is folyamatosan, ötszáz részvényt egy-egy menetben. Minél többet vettem, a másik annál határozottabb lett, de nem kapkodott. Tetszett a dolog. Nem láttam akadályát, hogy a részvény sokkal magasabbra emelkedjen – a szalag erről beszélt.

Hirtelen odajött hozzám az igazgató, és elmondta, hogy kaptak egy üzenetet New Yorkból – az iroda közvetlen összeköttetésben állt a központtal –, melyben kérdezték, hogy bent vagyok-e. A válaszra, hogy ott vagyok, egy újabb üzenet érkezett: „Fogják ott. Mondják meg neki, hogy Mr. Harding szeretne beszélni vele.”

Mondtam, hogy várok, és közben vettem még ötszáz UP-t. El sem tudtam képzelni, mit akarhat Harding. Nem gondoltam, hogy üzlettel kapcsolatos. A letétem több mint elegendő volt a vásárlásaimra. Nem sokkal később jött az igazgató, és szólt, hogy Mr. Harding van a vonalban.

– Szervusz, Ed – mondtam

De ő nem udvariaskodott.

– Mi az ördög van veled? Megőrültél?

– És te?

– Mit csinálsz?

– Hogyhogy?

– Minek veszed azt a részvényt?

– Miért, nincs rendben a letét?

– Nem a letétről van szó, hanem arról, hogy totál balek vagy.

– Nem értelek.

– Miért veszed a Union Pacificet?

– Fel fog menni.

– Fel, egy frászt! Nem látod, hogy a bennfentesek tömí-
le a torkodon? Kétlábonjáró haszonkulcs vagy nekik.

Mulasd el a pénzt inkább a lovin. Ne hagyd, hogy hülyét csináljanak belőled!

– Senki nem csinál hülyét belőlem. Egy léleknek sem említettem a dolgot.

De nem hagyott békén.

– Nem fog a csoda mindig megmenteni, valahányszor beugrasz ebbe a részvénybe. Szállj ki, amíg lehet. Bűn venni ilyen magasan, amikor ezek a gengszterek tonnaszám öntik a piacra.

– A szalag azt mondja, hogy veszik – makacskodtam.

– Larry, majd szívrohamot kaptam, amikor a megbízásaid érkezni kezdtek. Az isten szerelmére, ne legyél balek! Szállj ki! Azonnal! Perceken belül kidurranhat a lufi. Megtettem a kötelességemet. Viszlát! – és letette a kagylót.

Ed Harding nagyon okos, különösen jól informált fickó volt, és igazi barát, önzetlen és jóindulatú. Meg aztán olyan helyen ült, ahol sok mindent hallhatott. Ha hajlok a szavára, meg kell tagadnom a részvények viselkedésének tanulmányozásával töltött éveket. Figyelmen kívül kell hagynom az előjeleket, melyek tapasztalataim szerint rendre egy jelentős emelkedést előlegeznek meg. Nem tudom, mi történt velem, de gondolom, arra juthattam, hogy a szalagolvasás azért mondta nekem, hogy a részvényt kiszívják a piacról, mert egy nagyon okos bennfentes manipuláció hamis történetet sugallt a szalagon keresztül. Befolyásolhatott még a szénvedély Ed Harding hangjában, ahogy megpróbált meggyőzni egy szerinte kolosszális baklövéstől. Sem a hozzáértése, sem a jóindulata nem volt kérdéses. Akármiért is követtem a tanácsát, ma már nem tudom felidézni. De követtem. Megtettem.

Eladtam az összes Union Pacificet. Ha pedig balgaság volt venni, akkor hasonló balgaság lett volna nem adni. Ahogy megszabadultam az összes meglévő részvénytől,

eladtam még négyezret és beshortoltam az UP-t. A nagyját 162 körül.

Másnap a Union Pacific Company igazgatósága 10 százalékos osztalékot jelentett be a részvényre. Először senki nem akarta elhinni a Wall Streeten. Túl sok volt. Akár a sarokba szorított hazardőrök végső, kétségbeesett manővere. Az összes újság rászállt az igazgatóságra. De míg a Wall Street-i zsenik hezitáltak, a piac forrongott. A Union Pacific az élre állt, és iszonyú forgalom mellett új abszolút rekordot ütött. Néhány kereskedő órák alatt vagyonokat csinált, és később hallottam egy unalmas specialistáról, akinek egy hiba háromszázötvenezer dollárt csúsztatott a zsebébe. A következő hónapban eladta a tőzsdetagságát, és afféle úriember-farmer lett.

Abban a pillanatban, ahogy meghallottam a hírt a példátlan, 10 százalékos osztalék bejelentéséről, átláttam, hogy megkaptam, amit megérdemeltem. Amit azért érdekem, hogy a tapasztalat hangja helyett egy tippadó hangjára hallgattam. Meggyőződésemet elé helyeztem egy barátom gyanúját, csak azért, mert elfogulatlan volt, és mindig tudta, hogy mit csinál.

Amint láttam, hogy a Union Pacific új rekordot üt, ezt mondtam magamban: „Ezt a részvényt nem szabad shortolnom.”

Amim csak volt a világon, az mind letétben hevert Hardingnál. Ez a tény sem felszabadulttá, sem bénulttá nem tett. Világossá vált, hogy jól olvastam a szalagot, és tökfej voltam, hogy hagytam Ed Harding véleményét felülkerekedni az enyémen. Nem volt bennem bosszúvágy, mert nem volt vesztegetni való időm. Meg aztán, ami történt, megtörtént. Kiadtam a megbízást, hogy vegyék vissza a shortokat. A részvény 165 körül járt, amikor a megbízást elküldtem, hogy zárják le a shortot. Az aktuális árat nézve

három dollár volt a veszteségem részvényenként. De mire a brókerek az összes megbízást végrehajtották, akadt részvény, amiért 172-t meg 174-et fizettek. Amikor megkaptam a visszaigazolásokat, kiszámoltam, hogy Ed Harding jóindulatú közbeavatkozása összesen negyvenezer dollárba került. Igazán csekély összegű büntetés annak, aki nem tud ragaszkodni a meggyőződéséhez! Olesó lecke volt.

Nem aggódtam, mert a szalag további emelkedést ígért. Ez egy szokatlan húzás volt, az igazgatóság döntésére nem akadt precedens, de én akkor és ott azt tettem, amit gondoltam, hogy tennem kell. Ahogy kiadtam az első megbízást, hogy vegyék meg a short lezárásához szükséges négyezer részvényt, elhatároztam, hogy profitálok a szalag mondanójából, és átlépek az árnyékomon. Vettem még négyezer részvényt, és megtartottam másnap reggelig. Aztán kiszálltam. Nemcsak, hogy visszaszereztem a negyvenezer dollárt, de kerestem hozzá tizenötezret. Ha Ed Harding nem óvta volna a pénzem, kaszáltam volna. De nagy szolgálatot tett nekem, mert biztosan tudom, hogy ez a lecke jelentette a részvénytőrségi neveltetésem végét.

Nemcsak azt kellett megtanulnom, hogy ne hallgassak a tippekre, de azt is, hogy magamra hallgassak. Ekkor nyertem igazi önbizalmat, és végre eldobhattam a régi kereskedési módszert. A saratogai eset volt az utolsó oktalan, lesz-ami-lesz hadműveletem. Ettől kezdve az egyedi részvények helyett az alapvető feltételek foglalkoztattak. Magasabb osztályba léptem a spekuláció kemény iskolájában. Hosszú és megerőltető lépés volt.

2007 8 23

Ha kérdeznek, habozás nélkül megmondom, hogy bika vagyok, vagy medve – de arról sosem beszélek, hogy ezt vagy azt a részvényt épp venni vagy adni kell. Medvepiacon minden részvény esik, bikapiacon minden részvény emelkedik. Azt persze nem állítom, hogy például egy háború okozta medvében nem mehetnek fel a hadiipari papírok. A lényeg az általános tendencia. De az átlagembert nem érdekli, hogy bika- vagy medvepiac van. Arra vágyik, hogy megmondják neki, melyik részvényt vegye, melyiket adja. Szomjúhozik a használhatatlan információra. Nem akar dolgozni. Menekül a gondolkodás elől. Ahhoz is lusta, hogy megszámolja a pénzt, amit az utcán talál.

Ennyire sosem voltam lusta, de sokáig könnyebbnek találtam az egyedi részvényről gondolkodni, mint a piac egészéről. Inkább érdekelt az egyedi ingadozás, mint az általános mozgás. Változtatnom kellett. Változtattam is.

Az emberek nehezen fogják fel a részvénytőke kereskedés sarkalatos pontjait. Állandó vesszőparipám, hogy a részvényvásárlás legkellemesebb módja az emelkedő piacon való vétel. Nem a lehető legolcsóbban kell venni, és nem a lehető legdrágábban adni, hanem a helyes időpontban. Amikor medve vagyok, és adom a részvényt, minden eladásomnak egyre alacsonyabb áron kell teljesülnie. Ha veszek, pont fordítva. Lépcsőzetesen, egyre magasabban vásárolok.

Tegyük fel, hogy veszek egy részvényt. Veszek kétezret 110 dolláron. Ha a részvény a vétel után – legalább átmenetileg – felmegy 111-re, helyes volt az időzítés, hiszen a papír egy dollárral feljebb van, és a művelet profitot mutat. Mivel kiderült, hogy igazam volt az első vétellel, veszek még kétezer részvényt. Ha tovább emelkedik, megveszem a harmadik kétezres csomagot. Az ár már 114. Ekkor azt

gondolom, hogy ennyi egyelőre elég. Megvan az induló pozíció. Hatezer részvényem van, az átlagáram $111 \frac{3}{4}$, az aktuális ár 114. Nem veszek többet, kivárok. Arra számítok, hogy az emelkedést előbb-utóbb korrekció töri meg. Tudni szeretném, hogyan viselkedik majd a piac a korrekció után. Esetleg egész addig leesik majd, ahol a harmadik kétezret vettem. Mondjuk azt, hogy a korrekcióban lemegy $112 \frac{3}{4}$ -ig, majd újra emelkedik. Ahogy visszamegy $113 \frac{3}{4}$ -re, bedobok a piacra egy négyezres vételt. Ha megkapom a négyezret $113 \frac{3}{4}$ -en, tudom, hogy valami gond van, s mindjárt kiadok egy próba-eladást ezer darabra, hogy lássam, miként szívja fel a piac. Ha viszont úgy teljesül a $113 \frac{3}{4}$ -nél kiadott négyezres vételi megbízás, hogy kétezret $113 \frac{3}{4}$ -en, ötszázat $114 \frac{1}{2}$ -en kapok meg, s a többi is egyre magasabb áron, az utolsó ötszázat pedig már $115 \frac{1}{2}$ -en, akkor tudom, hogy igazam van. Ha így vásárolok meg ezt a négyezer részvényt, akkor egyúttal információt is kapok, hogy érdemes-e vásárolnom – persze azzal a feltevéssel élve, hogy az ügylet előtt helyesen mértem fel az általános feltételeket, s azok bikák. Sosem akarok túl olcsón vagy túl könnyen hozzájutni a részvényhez.

Hallottam egy történetet Deacon S. V. White-ről. Valamikor a legnagyobbak közé tartozott a Wall Streeten. Nagyon finom, idős úriember volt, okos és merész. A maga idejében csodálatos dolgokat művelt – nekem kizárólag felsőfokban beszéltek róla.

Azokban a napokban történt, amikor a Sugar egyike volt a legfelkapottabb papíroknak, zajlott körülötte az élet. H. O. Havemeyer, a társaság elnöke, hatalma csúcspontján állt. A régiek elmondása szerint H. O.-nak és körének elég pénze és elég rutinja volt ahhoz, hogy a részvényen bármilyen műveletet sikeresen végrehajtsanak. A bennfentesek közül állítólag Havemeyer kopasztotta meg a legtöbb profi

kereskedőt. A parketten kereskedő profik többnyire akadályozzák a bennfentesek manővereit.

Egyik nap Deacon White egyik ismerőse toppant be az irodába, és izgatottan így szólt:

– Deacon, említette, hogy ha bármilyen jó infóm van, jöjjenek el magához, és ha használhatónak bizonyul, megdob pár száz részvénnyel.

Itt abbahagyta, hogy levegőt vegyen – s megerősítést kapjon.

Deacon a szokásos merengő ábrázattal figyelte.

– Nem emlékszem, hogy akár ezt, akár az ellenkezőjét állítottam volna, de a használható információért fizetek.

– Szolgálhatok velem.

– Igazán pompás – mondta Deacon oly lágyan, hogy a tipphezó felkiáltott:

– Parancsoljon velem!

Aztán közelebb ment, hogy senki más ne hallhassa őket.

– H. O. Havemeyer veszi a Sugart!

– Tényleg? – kérdezte Deacon nyugodtan.

Ez felbosszantotta a másikat, és megerősítette:

– Igen, uram. Vesz, amennyit csak bír.

– Biztos benne, barátom?

– Ez tény. A bennfentes bagázs nagy erővel vásárol, mert lesz valami a tarifával. Ez majd égbe repíti a törzs-részvényt, és keresztbe tesz az elsőbbséginek. Biztos harminc dollár haszon van a vételen.

– Komolyan így gondolja? – nézett rá az öregember az ódivatú ezüstkeretes szemüveg fölött, amely a szalagolvasásban segítette.

– Hogy így gondolom-e? Nem így gondolom: így tudom! És biztosan. És amikor H. O. Havemeyer és a barátai veszik a Sugart, ahogy most, sosem elégszenek meg kevesebbel.

mint negyvendolláros nettó nyereséggel. Azon se lepődnek meg, ha a piac bármelyik pillanatban kicsúszna a kezeik közül, és elszállna a papír, mielőtt a teljes mennyiséget begyűjtenék. Sokkal kevesebb van a papírból a brókercégek kezén, mint akár egy hónappal ezelőtt.

– Veszi a Sugart, hm? – kérdezte Deacon elmerengve.

– Hogy veszi? Inkább lapátolja. Csak arra vigyáz, hogy az árat ne húzza fel túlzottan.

– És? – kérdezte Deacon. Ennyi volt az összes reakciója. A tippadót felpaprikázta ez az „és?”.

– Bizisten, így van! Igen jó információnak nevezném. Teljesen hiteles.

– Az lenne?

– Az, és sokat is ér. Felhasználja?

– Fel fogom használni.

– Mikor?

– Most rögtön. Frank! – Deacon a legdörzsöltebb brókerét hívta, aki épp a szomszéd szobában tartózkodott.

– Igen, uram – válaszolt Frank.

– Menjen a Táblához, és adjon el tízezer Sugart.

– Eladni? – kiáltott fel a tippadó. Annyi fájdalom volt a hangjában, hogy Frank megállt kifelé mentében.

– Persze, hogy eladni – mondta Deacon békésen.

– De én azt mondtam, hogy H. O. Havemeyer veszi!

– Tudom, tudom, barátom – mondta Deacon egész nyugodtan. Aztán a brókerhez fordulva:

– Igyekezzon, Frank!

A bróker kirohant, hogy végrehajtsa a megbízást, mire a tippadó elvörösödött.

– Idejöttem magához – mondta dühöngve – életem legjobb információjával. Magához fordultam, mert úgy gondoltam, hogy tisztességes, és a barátom. Azt hittem, felhasználja...

– Azt teszem – vágott közbe Deacon halkán.
– De mondtam, hogy H. O. meg a többiek veszik!
– Értem én, hallottam.
– Veszik! Veszik! Azt mondtam, hogy veszik! – kiabált a tippadó.

– Igen veszik. Én is így értettem – erősítette meg Deacon. A távíró mellett állt, figyelte a szalagot.

– De ön adja.

– Igen, tízezret – bólintott Deacon. – Még szép, hogy adom.

Abbahagyta a beszélgetést, hogy figyelni tudja a szalagot. A tippadó közelebb jött, hogy ő is lássa, hogy mit bámul ez a ravasz, öreg Deacon. Amíg a háta mögött ácsingózott, egy ügyintéző jött be egy papírral, valószínűleg a jelentést hozta Franktól. Deacon átfutotta. A szalagon egyébként is látta, hogyan teljesült a megbízás.

Az olvasottak arra sarkallták, hogy utasítsa az ügyintézőt:

– Mondja meg Franknek, hogy adjon még tízezret.

– De esküszöm, hogy veszik ezt a részvényt!

– Mr. Havemeyer mondta önnek?

– Nyilván nem. Senkinek nem beszél ilyen dolgokról. Egy fűszálat sem tenne keresztbe, hogy akár a legjobb barátját egyetlen centhez jutassa. De tudom, hogy ez igaz.

– Őrizze meg a hidegvérét, barátom.

Deacon felemelte a kezét. Figyelte a szalagot. A tipphezó keserűen folytatta:

2007
a
3
– Ha tudtam volna, hogy az ellenkezőjét teszi, mint amire számítok, sosem raboltam volna az idejét – sem az enyémet. De ettől még nem leszek boldog, amikor majd iszonyú veszteséggel zárja az eladási pozíciókat. Sajnálom önt, Deacon. Tényleg! Ha megengedi, elmegyek máshová, és máshol használok fel az információt.

– Hiszen épp azt teszem: felhasználom. Azt hiszem,

2007 6 23 tudok egy keveset a piacról. Talán nem olyan sokat, mint maga, és a barátja, H. O. Havemeyer, de egy kicsit igen. Csak azt csinálom az információjával, amire a tapasztalat megtanított. Annyi Wall Street-i év után meg különösen hálás vagyok mindenkinek, aki aggódik értem. Várjon nyugodtan, barátom.

A férfi csak bámulta Deacont, akinek véleményét és hidegvérét különösen tisztelte.

Hamarosan bejött az ügyintéző és átadott egy jelentést. Deacon megnézte és így szólt:

– Most már szólhat, hogy vegyenek harmincezer Sugart. Harmincezret!

Az ügyintéző elszáguldott. A tippadó csak mormogott valamit, és figyelte az öreg, őszhajú rókát.

– Barátom – kezdett bele a magyarázatba Deacon kedvesen –, nem kételkedtem az őszinteségében. De még ha magától H. O. Havemeyertől hallanám, akkor is úgy kellene tennem, ahogy tettem. Másképp ugyanis nem lehet meggyőződni róla, hogy Havemeyerék tényleg vásárolnak. Az első tízezer könnyen elment – de ennyi még nem perdöntő. A második tízezret úgy vette fel a piac, hogy meg sem állt az emelkedésben. Ahogy ez a húszezer részvény összességében elkelt, az már meggyőzőtt róla, hogy valaki minden felajánlott részvényt meg akar kaparintani. Nem is érdekes, hogy ki az illető. Lezártam a shortokat, és vettem tízezer részvényt. Információja pontosan annyira volt értékes, amennyire használhatónak bizonyult.

– És mennyire bizonyult használhatónak?

– A tízezer részvényből ötszáz a magáé, bekerülési átlagáron. Viszlát, barátom. És máskor ne idegeskedjen.

– Kérem, Deacon. Megtenné, hogy eladja majd a magáéval együtt az enyémet is? Kevesebbet tudok, mint gondoltam.

Ennyi az elmélet. Ezért nem veszek soha olcsón. Megpróbálok persze hatékonyan venni – hogy a vétel azt az oldalt erősítse, amelyiken játszom. Ha pedig eladásra kerül a sor, nem lehet eladni a vevők segítségével nélkül. Valakinek meg is kell vennie a részvényt.

Aki nagy pozíciókat vesz fel, ezt a szempontot nem mellőzheti. Tanulmányozom a feltételeket, alaposan megtervezem a műveletet, majd cselekszem. Felépült a nagy pozíció, és összegyűlt a nagy profit – papíron. De nem adhatok el kedvem szerint. Nem remélhetem, hogy a piac ugyanúgy felszív ötvenezer részvényt, ahogy ötszázat. Meg kell várnom, amíg az árunak piaca lesz. Aztán eljön az idő, amikor szemre megvan a piacon a szükséges vételi erő. Amikor eljön az alkalom, nem szabad elszalasztani. Ilyen alkalom nem terem minden bókorbán. Akkor kell adni, amikor lehet, és nem akkor, amikor akarok. A helyes időzítéshez figyelnem és kísérleteznem kell. Nem nagy tudomány általánosságban megmondani, hogy a piac mikor képes elvinni azt, amit oda akarunk adni neki. De a kezdet kezdetén csak akkor dobhatjuk piacra az összes árut, ha már megbizonyosodtunk, hogy a körülmények teljesen megfelelőek. Alapszabály, hogy az árak sosem túl magasak elkezdni a vételt, és sosem túl mélyek elkezdni az eladást. Az első tranzakció után mégse kezdj addig újabba, amíg az elsőn nincs profit. Várj és figyelj. És itt játszik szerepet a szalagolvasás – segít eldönteni, hogy az alkalom megfelelő-e az üzlet indításához. Minden az időzítésen múlik. Évekig tartott ezt megértenem. Pár százezer dolláromba került a tanulás.

A félreértés elkerülése végett: nem permanens piramisépítést javaslok. Piramisépítéssel természetesen sokkal több pénzt lehet keresni, mint nélküle. Ha valaki csupán ötszáz részvényt tud megvenni, akkor se vegye meg egyszerre –

ha spekulálni akar, akkor semmiképp. Ha viszont hazardírozás a feltett szándéka, a tanácsom csak ennyi: Ne hazardírozzon!

Ha megveszi az első százat, és a vétel nyomban veszteséget mutat, minek akarna még több részvényt? Azonnal be kell látnia, hogy tévedett – ott és akkor mindenképpen.

2007 6 23

VIII

A saratogai Union Pacific-eset 1906 nyarán minden korábbinál jobban függetlenített a tippektől és tanácsoktól – azaz a mégoly jóindulatú és hozzáértő emberek véleményétől, fellevéseitől és sejtéseitől. Nem álmodoztam. A tapasztalat biztosított arról, hogy pontosabban olvasom a szalagot, mint a környezetemben bárki más. Végképp szakítottam a spekulatív előítéletekkel, s ezáltal is helyzeti előnybe kerültem egy átlagos Harding Brothers-üggyféllel szemben. Hogy a bika-oldalon állok vagy a medve-oldalon, semmilyen érzelmi különbséget nem jelent. Egyetlen makacs előítéletem viszont megmaradt: előítélet a tévedéssel szemben.

Kezdőként is megvolt a különbejáratú véleményem a górcső alá vett tényekről. Csak saját vizsgálat alapján tudom a tények jelentését megfejtetni. Senki más nem vezethet rá, hogy mit kell belőlük kihámozni. Az én tényeim, nem máséi. Ha hiszek valamiben, csak azért hiszek, mert hinnem kell. Azért veszem a részvényt, mert a feltételek az olvasatom szerint bikák. Akadnak intelligensnek tartott emberek, akik azért bikák, mert részvényük van. Én nem engedem, hogy a tulajdonom, vagy akár csak a tulajdonlási vágyam irányítson. Ezért ismétlem annyit: sosem vitatkozom a piaccal. Haragudni a piacra, mert váratlanul vagy akár teljesen oktanul ellened ment – olyan, mintha a tüdődet okolnád a tüdőgyulladásért.

Szép lassan eljutottam a teljes felismerésig, hogy a spekuláció mennyivel összetettebb, mint a puszta szalagolvasás. Az öreg Partridge állhatatos kitartása amellet, hogy folyamatosan bikának kell lenni egy bikapiacon, kétely nélkül elfogadtatta velem, hogy minden más szempontnál fontosabb a piac általános irányával tisztában lenni. Kezdttem felismerni, hogy a nagy pénz a nagy mozgásban van. És

akármilyen is adja meg a kezdőlökést a nagy mozgásnak, pályája sosem a poolok manipulációjának, vagy a pénzemberek ügyeskedéseinek köszönhető, hanem az alapvető feltételekből következik. Akárki száll vele szembe, a nagy mozgásnak megállíthatatlanul kell gördülnie olyan messze és olyan hosszan, ahogy azt a hajtóerők meghatározzák.

Saratoga után világosabban – vagy ha úgy tetszik, érettebb fejvel – láttam, hogy az egyes összhangban mozog az egészszel. Láttam, hogy a vélnél sokkal kevésbé szükséges az egyes játszmák vagy az egyes részvények viselkedésének külön-külön tanulmányozására. Ha pedig a nagy mozgásban gondolkodik az ember, a pozíciónak nincs határa. Vehetem, vagy adhatom az egész listát. Egyetlen részvényben veszélyes a short, ha a pozíció meghaladja a részvényállomány bizonyos hányadát – a pontos mérték a módon, az időzítésen és azon múlik, hogy milyen kezekben van a többi papír. Ha megvan a tőkém az egész lista adásához, akkor egymillió részvényt is adhatok annak veszélye nélkül, hogy *kifacsarnak**. Régen a bennfentesek egy halom pénzt kerestek a shortosokon azzal, hogy szép csöndben bekerítették, és kifacsarták szegény párákat.

A teendő ezek után csak annyi volt, hogy bika legyek a bikapiacon, és medve a medvepiacon. Ostobán hangzik? Előbb a véremmé kellett váljon ez az alapelv, hogy aztán rájöhessek: a gyakorlatba való átültetése nem más, mint a valószínű történés megelőlegzése. Sokáig tartott, amíg megtanultam nagy pozícióban kereskedni. Mentségemre szóljon, hogy egész addig sosem volt elég tőkém az efféle spekulációhoz. A nagy mozgás nagy pénzt jelent, ha a pozíciód is nagy, a nagy pozícióhoz pedig komoly summának kell hevernie a brókercégnél vezetett számládon.

Mindig a részvényt piacon kellett – vagy úgy éreztem, hogy kell – megkeresnem a kenyerem. Ez akadályozott abbéli

törekvésemben, hogy növeljem a nagyobb haszonnal kecsegtető, de lassabb és olykor azonnali költségekkel járó módszeremhez, a nagy mozgás megjátszásához rendelkezésre álló tőkét.

Mégis, végre nemcsak az önbizalmam erősödött meg, de már a brókereim sem tekintettek rám úgy, mint a néha nap beletrafáló Medvekölýökre. Nem kevés jutalékhoz jutattam õket, és jó úton haladtam, hogy valódi sztárüggyfélé avanzsáljak: s mint ilyen az épp aktuális megbízásomon túli értéket is képviseljek. A jól keresõ üggyfél nagy kincs minden brókercégnél.

Attól fogva, hogy már nem elégített ki a pusztá szalagolvasás, a részvények napi ingadozása nem is kötötte le teljesen a figyelmemet. A továbbiakban más szemszögből kellett tanulmányoznom a játékot. Az árfolyamtól az alapelvek felé fordultam. Az árak ingadozása helyett az alapvetõ feltételekkel foglalkoztam.

Jóideig én is rendszeresen olvastam a napi maszlagot. Minden játékos ezt teszi. De a java fecsegés volt, s a fecsegés egy része szemenszedett hazugság, a többi meg személyes vélemény. Ha a tekintélyes heti orgánúmok mégis érintették az alapvetõ feltételeket, mondandójukat nem találtam kielégítõnek. A pénzüggyi szaklapok kiadóinak látásmódja alapvetõen különbözött az enyémtõl. Számukra nem volt életbevágó katonás rendben felsorakoztatni a tényeket, s leírni az azokból levont következtetést – számomra igen. Az elmúlt hét kielemezése nem érdekelt. Az elkövetkezõ heteké annál inkább.

Éveken át egy szerencsétlen kombináció áldozata voltam: tapasztalatlanság, fiatalság és elégtelen tőke. Most azonban egy felfedezõ felajzottságát éreztem. A játékhoz való új viszonyom fellebbentette elõttem a fátylat, hogy korábban miért nem tudtam nagy pénzt keresni New Yorkban. De most, a gyakorlat és az önbizalom teljes fegyverzetében.

annyira vágytam már megforgatni a zárban az új kulcsot, hogy nem vettem észre az ajtón a másik zárat: az időét! Természetes volt ez a figyelmetlenség. Persze, hogy megint tandíjat kellett fizetnem. Jött a verés – ahogy mindig, ha a spekulációs iskolában egy fokkal feljebb jutottam.

Tanulmányoztam az 1906-os helyzetet, és úgy találtam, hogy a kilátások elég szigorúak. Rengeteg vagyon semmisült meg a világban. Előbb-utóbb mindenkinek éreznie kell a kutyaszorítót, és akkor majd nem akad senki, aki segítene. Nem afféle nehéz idők jönnek, amikor egy tízezer dollárt érő házat kell elcserélni egy vagon nyolcezer dollárt érő versenylóra. Hanem affélék, amikor a ház teljesen leég, a lovak jórésze pedig elpusztul a vonat-szerencsétlenségben. Sok jó kemény készpénz égett el a Búr Háború ágyútüzében, s a termelésben részt nem vevő katonákra elherdált milliók garantálták, hogy a brit befektetők ezúttal nem segítenek. A San Franciscó-i földrengés és a tűzvész, meg a többi katasztrófa mindenkit érintett – gyárosokat, farmereket, kereskedőket, munkásokat és milliomosokat egyaránt. A legnagyobb kárvallott a vasút volt. Úgy láttam, hogy semmi sem állhatja útját egy tündéri összeomlásnak. Ebben a helyzetben pedig egyetlen dolgom lehetett: eladni!

Említettem, hogy megfigyeltem a jelenséget: ha eldöntöttem, hogy melyik irányba kereskedek, az első tranzakcióm rendszerint nyereséget mutatott. Most, amikor eldöntöttem, hogy adni kell, egyből beleadtam mindent. Minthogy kétségtelenül egy vérbeli medvepiac indult, meg voltam győződve, hogy pályafutásom legnagyobb kaszálása előtt állok.

A piac leesett. Aztán visszajött. Aztán leült egy árnyalatnyit, majd szilárdan emelkedni kezdett. A papíron lévő profitom eltűnt, a papíron lévő veszteségem nőtt. Egyik nap már úgy tűnt, hogy egyetlen túlélő medve sem marad,

aki az utókornak majd elmeséli a vérbeli medvepiac történetét. Ezt már nem állhattam. Bezártam a shortot. Jól is tettem. Ha nem teszem, annyim se maradt volna, hogy levelezőlapot vegyek. Lekapták rólam a medvebundát, de legalább életben maradtam a következő összeecsapásra.

Hibáztam. De hol? Medve voltam a medvepiacon. Bölcs döntés. Adtam a részvényeket. Helyes döntés. Túl korán adtam őket. Költséges döntés. Pozícióm helyes volt, de a játékom téves. A piac azért minden nap közelebb araszolt az elkerülhetetlen összeomláshoz. Kivártam, és amikor láttam, hogy az emelkedés lanyhul, majd abbamarad, adtam nekik annyi részvényt, amennyire csak futotta a megcsapant letétből. Ezúttal igazam volt – egy egész napig, mert a következő három nap újra emelkedés következett. Jó nagyot haraptak ki megint belőlem. Olvastam a szalagot, zártam a shortot, és vártam. A megfelelő időben megint adtam – megint esett minden ígéretesen, aztán újra durva emelkedés.

A piac a legjobb úton haladt afelé, hogy szépen visszakényszerítsen a régi, egyszerű bukmékeres stílushoz. Az első alkalom volt, hogy egy határozott, előretekintő, és egy-két részvény helyett a piac egészét átfogó terv alapján operáltam. Azt gondoltam, hogy nyernem kell, ha kitartok. Abban az időben persze még nem dolgoztam ki a pozícióépítésének módszerét, máskülönben egy eső piacon építettem volna fel a shortot – ahogy ennek módszerét korábban leírtam. Akkor kevesebbet vesztettem volna a tőkémből. Tévedtem volna, de kisebb lett volna a bukás. Már megfigyeltem bizonyos tényeket, de nem tudtam őket egésszé gyűmni. A tökéletlen megfigyelés nemhogy nem segített, hanem egyenesen hátráltatott.

Hibáim tanulmányozásából mindig hasznot húztam. Most is rávezetett, hogy ugyan alapvetően helyes dolog egy medvepiacon tartani az eladási pozíciót, de ezzel

együtt a szalagot folyamatosan tanulmányozni kell, hogy az idő alkalmas-e az akcióba lépésre. Ha jó a kezdés, a pozíció nyereségessége sosem fog komolyan veszélybe kerülni – és akkor könnyű lesz nyugton ülni benne.

Megfigyeléseim pontosságában ma már természetesen jobban bízom – se remény, se szenvedély nem vezet –, és az eszközök szélesebb tárháza áll rendelkezésemre, hogy tényeimet, és elképzelésem igazát ellenőrizzem. De 1906-ban ezek az örökös emelkedések komolyan megdézsmálták a tőkém.

Közel huszonhét voltam. Tizenkét év óta megszakítás nélkül játszottam a játékot. Ráébredtem, hogy az első alkalommal, amikor egy válságra spekuláltam, tulajdonképpen teleszkópba néztem. A vártnál annyival hosszabb idő telt el az első viharfelhő megpillantása és a nagy vérzivatarban aztán tényleg ölembe hullott pénzeső közt, hogy elbizonytalanodtam, tényleg láttam-e azt, amit oly tisztán látni véltem. Pedig számtalan figyelmeztető jel volt, a kamatok például az égbe szöktek. Néhány nagy pénzmogul optimistán nyilatkozott – legalábbis az újságoknak –, a vészmadarakra pedig rendre rácáfolt az ismételt árfolyam-emelkedés. Alapvető tévedésben voltam, amikor medve voltam, vagy csak az időzítés sikeredett rosszul, és túl korán adtam?

Úgy döntöttem, hogy csak túl korán adtam, de ezen már nem lehetett segíteni. Aztán elindult egy nagy esés. Eljött az én időm. Beleadtam, amit csak tudtam – de a részvények megint emelkedtek, méghozzá elég magasra.

Az emelkedés kicsinált.

Teljesen igazam volt – és odalett ingem-gatyám!

Elmondom, mi történt. Nem semmi történet. A teleszkópba nézve egy halom dollárt pillantottam meg. Nagybetűs üzenet volt rászögezve: „SEGÍTS MAGADON”. Mellette állt egy kocsi, a következő felirattal: „Lawrence Livingstone

Fuvarozási Vállalat”. A kezemben egy vadiúj lapát. Egy lélek sem járt arra, úgyhogy nem akadt versenytársam az aranylapátolásban – már az is maga a gyönyörűség, előbb látni meg a dollárhegyet, mint mások. Pedig mások is megláthatták volna, ha helyette nem baseball-meccset néznek, autókáznak, vagy éppen házat vesznek – ebből a pénzből futotta volna a házra. Életemben először pillantottam meg a Nagy Pénzt, még szép, hogy azonnal nyomába eredtem. De mielőtt elérhettem volna a dollárhegyet, a jószerecsse elhagyott, és orra buktam. A dollárhegy még mindig ott kellett magát előttem, de elhagytam a lapátot, a kocsit megszelelt. Mindez csak azért, mert nem tudtam kívánni a startpisztoly eldördülését! Nem áltattam magam azzal, hogy csak délibábot láttam – ennél jobban akartam azt a pénzt. Láttam, és tudtam, hogy láttam. Elvarázsolt a lenyűgöző látvány, és nem érdekelt az út a dollárhegyig. Sétálnom kellett volna felé, és nem rohanni.

Ez történt. Türelmetlen medve voltam, nem tudtam kívánni a nagy szórásra alkalmas pillanatot. Ha valamikor, akkor most lett volna szükség a szalag segítségére – de nem hívtam segítségül. Megtanultam, hogy hiába vagyok okos medve a medvepiac születésétől fogva, addig nem szabad nagyban adni, amíg a piacon csak egy szemernyi szufla van.

A Hardingnál komoly tételekben kereskedtem azokban az években, a cég pedig bízott bennem, kapcsolatunk felhőtlenül alakult. Szerintem hittek abban, hogy nagyon hamar zöldágra vergődöm, és tudták rólam, hogy mindig nyakonragadom a szerencsét, és csak egyetlen jó kezdés kell, hogy többet is visszaszerezsek, mint amennyit elvesztettem. Nagyon jó üzlet volt nekik, hogy náluk kereskedtem, és még jobb üzlet lesz. Amíg a hitelem ilyen nagy volt náluk, nyugodtan kereskedhettem tovább.

A sok veréstől egy kicsit meghunyászkodtam. Vagy inkább jobban odafigyeltem – hiszen tudtam, hogy az összeomlás egyre közelebb van. Nem tehettem mást, vártam és figyeltem, ahogy korábban is kellett volna a meggondolatlan beleadások helyett. Eső után köpönyeg, mondhatná bárki. Akkor is, ezúttal biztosra kellett mennem. Ha élne olyan ember, aki soha nem hibázik, egy hónap alatt övé lenne a világ. Viszont annak, aki nem tanul a hibáiból, egy fűszál se jut a világból.

Egy kellemes reggel bementem a belvárosba, és megint elkapott a hév. Kétség nem fért a helyzethez. Az összes napilap pénzügyi rovatában megjelent egy hirdetés – ez volt a nagy jel, amire nem tudtam várni, amikor annyiszor belevettem magam az eladásba. Bejelentették, hogy a Northern Pacific és a Great Northern új részvényt bocsát ki. Hogy kedvezzenek a részvényeseknek, a papírokat részletre lehetett megvásárolni. Ez teljesen új eljárás volt a Wall Streeten. Villámcsapásként ért a hír.

A korábbi töretlen bika-időszakokban sokszor bejelentették, hogy a Great Northern-törzs utáni újabb osztalékkal a szerencsés részvényes jogot is szerez, hogy névértéken új részvényt jegyezzen. Ezek értékes jogok voltak, hiszen a piaci ár mindig magasabb volt, mint a névérték. De ezúttal olyan volt a pénzpiaci helyzet, hogy az ország legtökeerősebb bankjai nem voltak biztosak benne, hogy a részvényeseknek elég készpénzük lesz finanszírozni ezt az alkalmi vételt. És a Great Northern-törzs 330 dollár körül forgott!

Ahogy beértem az irodába, beszéltem Ed Hardinggal:

– Azonnal adni kell. Csak most kellett volna kezdenem. Nézd ezt a hirdetést!

Már látta. Kifejtettem, hogy szerintem a bankárok „valomlásának” mekkora a jelentősége, de ő nem látta be, miért következne azonnali összeomlás. Azt gondolta, hogy jobb várni még a nagy shorttal, hiszen a piac állandóan vissza-

pattan. Ha várok még egy kicsit, az árak ugyan lejjebb mehetnek, de biztonságosabb lesz az ügylet.

– Ed, minél később jön a zuhanás, annál hatalmasabb lesz. Ez a hirdetés egy aláírt vallomás a bankárok részéről. Amitől rettegnek, én abban bízom. Ez a jel, hogy azonnal fel kell szállni a medve-vonatra. Erre vártunk. He lenne tízmillió dollárom, azonnal feltenném az utolsó centig.

Egy kicsit még győzködnöm kellett. Nem volt megelégedve az egyetlen következtetéssel, melyet ebből a pompás hirdetésből épeszű ember levonhatott. Nekem elég volt, de a többieknek az irodában nem. Adtam egy keveset, túl keveset.

Pár nap múlva napvilágot látott a St. Paul módfelett nyájas hangvételű közleménye, miszerint a cég új kibocsátásra készül – hogy részvényről vagy kötvényről volt-e szó, már nem emlékszem. Mindegy is. Ami nem volt mindegy: észrevettem, hogy a befizetési határidőt egy nappal a Great Northern-Northern Pacific-kibocsátás dátuma elé hozták – pedig az korábban került bejelentésre. A napnál világosabb volt, hogy a jó öreg St. Paul megpróbál ráverni a két másik vasúttársaságra, hogy a Wall Streeten még csordogáló maradék pénzt elhappolja az orruk előtt. A St. Paul bankárjai láthatóan féltek, hogy nem lesz mind a három kibocsátásra elég forrás, és csodák csodája most nem udvariaskodtak, hogy „csak ön után, Alfonse”. Ha pedig máris ilyen pénzhiány keletkezett – a bankárok csak tudták –, mi lesz itt később? A vasútnak elemi szüksége volt pénzre. De pénz nem volt sehol. Mi hát a következtetés?

Adni mindet! Még szép! A közönség csak az árakra tapadt, és mindebből még keveset látott – azon a héten. A bölcsek spekulánsok már sokat láttak belőle – egész évben. Van különbség.

A kétség és bizonytalanság ideje számomra véget ért. Döntöttem, ott és azonnal, visszavonhatatlanul. Még aznap

reggel megkezdtem az első nagyszabású akciót, amely vég-
re illeszkedett a stratégiámhoz. Elmondtam Hardingnak,
hogy mit gondolok és hogyan állok anyagilag, mire ő nem
gördített akadályt az elé, hogy Great Northernt adjak 330-on,
meg más részvényeket is elég magasan. Tanultam a hibáim-
ból, és most már sokkal intelligensebben adtam.

Hitelem és tekintélyem egy szempillantás alatt helyre-
állt. Ez a szép abban, ha egy brókercégnél beigazolódik el-
képzelésed, akár a vakszerencse segít, akár nem. Ezúttal
hidegvérrel álltam a helyes oldalon. Nem egy sejtés, vagy
az ügyes szalagolvasás segített: hanem a piacot mozgató
általános feltételek pontos elemzése. Nem tippeltem. Elé-
mentem a kikerülhetetlennek. Nem kellett különös képesség
az eladáshoz. Egyszerűen semmi mást nem láttam magam
előtt, mint alacsonyabb árakat. Erre lépnem kellett. Mi
egyebet tehettem volna?

Az összes papír gyöngé volt, mint a harmat. A piac épp
emelkedett egy kicsit, és többen jóindulatúan figyelmeztet-
tek, hogy megvolt az alja. Azzal érveltek, hogy a nagyfiúk,
látva a rengeteg short-pozíciót, elhatározták, hogy a med-
véket az utolsó cseppig kifacsarják. Rossz esetben akár né-
hány milliómba is kerülhet a dolog, hiszen a nagyfiúk tuti
nem ismernek kegyelmet. Megköszöntem a szíves jótanácsot-
kat. Még csak nem is vitatkoztam, hiszen akkor azt hitték
volna, hogy nem vagyok hálás a figyelmeztetésért.

Barátom, aki velem volt Atlantic Cityben, emésztette
magát. Megbékélt a megérzéssel, melyet egy földrengés
követett. Minthogy a Union Pacific eladásával kétszázötven-
ezer dollárt kerestem a vak ösztönnek tudatosan engedel-
meskedve, elfogadta az ilyen erők létezését. Még azt is
mondta, hogy bizonyára a gondviselés dolgozott a maga
titokzatos eszközeivel, és az sarkallt eladásra, hogy ő olyan
bika volt. A második, saratogai UP-ügyletemmel is megbékélt,

mert át tudott látni bármilyen egyedi ügyletet, ahol egy tipp határozza meg a konkrét részvény mozgását, akár fel, akár le. De attól kiakadt, hogy szerintem most az összes részvénynek esni kell. Mi a fenére használható egy ilyen tipp? Hogy a túróba lehet megmondani, hogy mi a teendő?

Felidéztem az öreg Partridge kedvenc mondását: „Tudja, ez bikapiac” – mintha csak egy tipp volna mindenkinek, aki elég bölcs. És milyen igaz tipp volt. Érthetetlen, hogy miért, de a népek az iszonyatos, tizenöt-húszdolláros bukóban ülve lelkesen üdvözöltek egy háromdolláros emelkedést, és biztosak voltak benne, hogy megvolt az alja, s jön a teljes feltámadás.

Egyik nap odajött hozzám a barátom:

- Bezártad a shortot?
- Miért zártam volna?
- A világ legjobb okát tudom rá.
- Mi volna az?
- Hogy betakarítsd a hasznot. Megvolt az alja, ami esett, az emelkedni fog. Hát nem így van?

– Persze. Először leesnek a papírok az aljára. Aztán emelkednek – de nem egyből. Előbb jónéhány napig döglötten fekszenek. Ezeknek a hulláknak még nem jött el a feltámadás. Még meg se haltak rendesen.

Egy öreg motoros hallotta, mit mondok. Olyan fazon volt, akinek mindenről eszébe jut valami. Elmesélte a történetet, hogy William R. Travers, amikor épp medve volt, találkozott egy bika barátjával. Eszmét cseréltek a piacról.

A barátja így szólt:

- Mr. Travers, hogy lehet medve, mikor a piac ilyen szilárd?

– Ú-ú-úgy – replikázott Travers –, hogy ez a szilárdság csak hu-hu-hullamerevség.

Ez volt az a Travers, aki egyszer elment az egyik céghez, és kikérte a könyveket. Megkérdezte tőle a hivatalnok:

– Van valami köze a céghez?

– A-a-azt k-k-kell mo-mo-mondjam, van! Hú-hú-húszezer ré-ré-részvényt sho-sho-shortolok!

Egyre véznábbak lettek az emelkedések. Adtam, amennyit csak bírtam. Ahányszor eladtam pár ezer Great Northern-t, az árfolyam azonnal lebukott pár dollárral. Tüzeltem, ahol csak gyenge pontra tapintottam a piacon. Minden lövés azonnal hasznot hozott, kivéve egy papírt: a Readinget.

Amíg minden más szépen szánkázott lefelé a nagy le-siklópályán, a Reading állt, mint a Gibraltári Szikla. Azt duruzsolták, hogy bekerítették a papírt. Tényleg pont úgy viselkedett. Tiszta öngyilkosság a Reading-short – mondták. A cégnél többen legalább olyan medvék voltak, mint én. De ha csak szóba került a Reading-short, orvosért kiáltottak. Én azért adtam egy keveset, és tartottam a pozíciót. Persze inkább a gyengékkel foglalkoztam, minthogy nekimenjek egy erősen őrzött bástyának. A szalag azt mondta, hogy könnyebben kereshetek pénzt máshol.

Elég érdekes dolgot hallottam a Reading-poolról. Igen erős pool volt. Rengeteg olcsón vett papírjuk volt, s így az átlagáruk jóval a piaci ár alatt maradt – a barátaim így mondták. Aztán a pool vezetői baráti kapcsolatban álltak azokkal a bankokkal, melyeknek pénzével nagy tulajdonrész szerezték a Readingben. Amíg az árfolyam jól tartotta magát, a bankárok barátsága szilárd és töretlen maradt. Az egyik pool-tag realizálatlan profitja hárommillió dollárra rúgott. Ebből futotta némi esésre nagyobb kalamajka nélkül. Nem meglepő, hogy a részvény jól állta a sarat, és a medvék nem tudták beverni. Időnként figyelték az árfolyamot, és összeszorított ajakkal próbaképp beleadtak egy-kétezer darabot, de mivel nem tudták a vadat kiugratni a bozótból, hamar zártak és könnyebb zsákmány után néztek. Ha a szemem elé került a papír, adtam belőle még egy kicsit – épp

csak annyit, hogy hű maradjak az új spekulációs alapelvekhez, miszerint nincsenek kivételezett kedvenceim.

Régebben jól felültetett volna a Reading ereje. A szalag ezt mondta: „Hagyd békén!”. De az eszem mást mondott. Általános összeomlásra játszottam, ahol kivétel nem lehet, pool ide, pool oda.

Mindig magányos farkas voltam. Így indultam a buk-mékereknél, és így is maradtam. Egyedül kell látnom, egyedül kell gondolkodnom. De bevallom, hogy amikor a piac végre elindult a várt irányba, életemben először úgy éreztem, hogy vannak szövetségeseim, még hozzá a világ leghatalmasabb és leghűségesebb szövetségesei: az alapvető feltételek. Felsorakoztak mögém összes létező erejükkel. Mint egy lassan mozgó, de az utánpótlással megállíthatatlanul előrenyomuló, megnyugtató felmentősereg. Ezúttal már nem cirkuszi ügyességű szalagolvasóként, vagy látnokként kísértettem a szerencsét. Az események könyörtelen logikájából következett a profit.

Legyen igazam, tudjam, hogy igazam van, és cselekedjek az igazam szerint. Ennyi volt a recept. Hű szövetségeseim, az általános feltételek azt mondták: „Zuhanj!” – és a Reading nem engedelmeskedett a parancsnak. Ez pedig felért egy fel ségsértéssel. Szabályosan bosszantani kezdett a Reading stabilitása, úgy állt, mintha minden a legnagyobb rendben volna. A legígéretesebb shortnak tűnt az egész piacon, mert még nem esett, és a poolnál már annyi részvény volt, amennyit biztos nem tud majd megtartani, ha a likviditászűke drámaibb méreteket ölt. Eljön a nap, amikor a bankárok csak annyira lesznek barátiak, mint a barátságtalan tömeggel. A papírnak esnie kell a többivel együtt. Ha a Reading nem esik be, akkor rossz az elméletem, rossz vagyok én, rosszak a tények és rossz a logika.

Láttam, hogy azért tartja magát, mert a Street nem meri

shortolni. Így hát egyik nap kiadtam két különböző brókernek a megbízást, hogy adjanak belőle egyszerre négy-négyezret.

Látnod kellett volna a „bekerített” papírt, melyet állítólag öngyilkosság shortolni, hogyan zuhant fejjel előre a feneketlen mélységbe, amikor a két egymással versengő megbízás megütötte. Adtam nekik még pár ezret. 111-nél kezdtem shortolni, és pár perc múlva, amikor befejeztem az eladást, 92 volt az ár.

Remek idők következtek, majd 1907 februárjában betakarítottam a hasznot. A Great Northern-törzs hatvan vagy hetven dollárt esett, a többi részvény hasonlóan. Szépen kerestem, de nem ezért zártam. Azért döntöttem a betakarítás mellett, mert úgy gondoltam, hogy a piac immár beárazta a közeljövőt. Egy rendes feltámadásra számítottam, de annyira nem voltam bika, hogy meg is játsszam. Csupán meg akartam óvni, amit megszereztem. A piac egy időre alkalmatlannak tűnt a kereskedésre. Az első tízezret, amit még a bukmékereknél kerestem, azzal vesztettem el, hogy állandóan ki-be ugrálva kereskedtem, nem nézve, hogy a feltételek éppen kedvezőek, vagy sem. Nem akartam újra ugyanabba a hibába esni. Aztán azt se feledjük, hogy szépen leégtem amiatt, hogy – előre látva az összeomlást – túl korán kezdtem eladásba. Végre szerettem volna készpénzben tudni a profitot, hogy érezhessem: igazam volt. Korábban kicsináltak az emelkedések. Nem akartam esélyt adni, hogy egy újabb emelkedés megint kipucoljon. A nyugton ülés helyett Floridába mentem. Imádok horgászni, és kellett a pihenés. Ott mindkettőt megkaphattam. Ráadásul közvetlen összeköttetés is akadt Palm Beach és a Wall Street között...

Florida partjai mentén cirkáltam. Jólesett a horgászás. Kiszálltam a részvényekből. Felszabadult voltam. Rámfért a pihenés. Egyik nap a Palm Beach menti vizeken egy motorcsónakkal néhány barátom kötött ki mellettünk. Egyikük magával hozott egy újságot. Jó pár napja nem láttam újságot, és nem is hiányzott. Azért belekukkantottam a barátoméba, és láttam, hogy a piac nagyot emelkedett, több mint tíz pontot.

Szóltam nekik, hogy kimegyek velük a partra. Kisebb emelkedések időnként elfogadhatóak. De még nem ért véget a medvepiac, és a Wall Street, az ostoba közönség és a reménytelen bikák a pénzügyi feltételeket figyelmen kívül hagyva esztelenül srófolták fel az árakat – vagy hagyták, hogy más tegye helyettük. Na, ez már sok volt. Látnom kellett a piacot. Nem tudtam, hogy mi sül ki belőle. Csupán szabályos kényszert éreztem, hogy megnézzem az árjegyző-táblát.

A brókercégemnek, a Harding Brothersnek, volt egy fióküzlete Palm Beachen. Sok ismerősre bukkantam odabenn. Legtöbbjük bika-dumákat lökött. Zömük napon belüli, gyorstüzelő spekuláns volt. Az ilyen spekuláns nem tekint túl messzire, mert sürgősen a harcmodorához. Már elmondtam, hogyan híresültem el a New York-i irodában, mint Medvekölök. Az emberek persze mindig feltupírozzák, hogy ki mekkorát akasztott, és hány ezer részvényben utazott. Itt, az irodában is hallották, hogy taroltam New Yorkban a medve-oldalon, ezért arra számítottak, hogy újra vadul beshortolok. Zömük ugyan további szép emelkedésre játszott, de azt gondolták, hogy az én asztalom az emelkedéssel szembeszállni.

Floridába horgászni mentem. Előtte sokáig nagy nyomás

alatt álltam, és kellett egy kis lazítás. De amikor megláttam, hogy mennyire előrehaladt az árák feltápáskodása, nem éreztem szükségét a további kikapcsolódásnak. Amikor partra szálltam, még nem tudtam, hogy mit fogok tenni. Most már igen: adnom kell. A jó oldalon állok, és ezt nem lehet másképp újratesztelni, mint a bevált módszerrel: pénzzel. Adni az egész listát – ez helyes, hálás, hasznos, sőt, hazafias cselekedetnek látszott.

A táblán legelőször az Anacondát pillantottam meg, épp áttörni készült a 300-at. Kettőt előre-egyét hátra ritmusban haladt felfelé, és szemmel láthatóan viháncoltak benne a bikák. Régi elméletem, hogy amikor egy részvény először átszakítja a 100-200-300-as szinteket, nem áll meg, hanem sokkal tovább megy, ezért ha akkor megveszed, majdnem biztosan keresni fogsz. Csak a gyávák félnek rekordon venni. A történelmi példák alapján én kiismertem az efféle mozgások természetét.

Az Anacondát negyedelték, ezért a névértéke huszonöt dollár volt. Négyszáz darabot kellett megvenni belőle, hogy az ember a szokásos 100 darab, száz dollár névértékű részvényhez hozzájusson. Arra gondoltam, hogy ha átmegy a 300-on, tovább emelkedik, és gyorsan elmehet akár 340-ig.

Medve voltam továbbra is, de egyúttal szalagolvasó spekuláns is voltam. Ismertem az Anacondát, ha arra megy, amerre gondoltam, nagyon fürge lesz. Legyen bármi, ha gyorsan megy, érdekelni kezd. Megtanultam türelmesnek lenni és nyugton ülni, de a gyors elmozdulások alkatilag közelebb állnak hozzám. Az Anaconda nem volt egy lajhár, annyi szent. A 300 fölötti vételbe a vágy hajtott – a vágy mindig erősen befolyásolt. Ki kellett próbálnom, hogy helytállóak-e a megfigyeléseim.

A szalag azt mondta, hogy a piacon a vétel épp erősebb az eladásnál, úgyhogy ez az általános emelkedés könnyen

folytatódhatott egy darabig. Várni kell még a shortolással. Hadd kapjak egy kis fizetséget ezért a várakozásért. Az Anacondán kiegyeztem volna egy gyors, harmincdolláros profittal. Medvének láttam a piacot, de bikának ezt az egy részvényt! Vettem hát harminckétezret – azaz nyolcezer teljes részvényt. Szép kis ugrás volt, de biztos voltam a kalkulációmban, és szerettem volna ezzel az üzlettel is hizlalni a tőkét, melyet a későbbi medve-műveletekben majd bevethetek.

Másnap behaltak a távírók, mert északon vihar volt, vagy valami hasonló. A Hardingnál voltam, és vártam a híreket. Az ügyfelek összevissza locsogtak, különös történetekkel szórakoztatták egymást – ahogy a kereskedéstől megfosztott spekulánsnak ez már szokása. Aztán jött egy árfolyam, az egyetlen aznap: Anaconda, 292.

Velem volt egy fickó, egy bróker, akivel New Yorkban ismerkedtem meg. Tudta, hogy vettem nyolcezer teljes részvényt, és gondolom, hogy ő is vehetett valamennyit, mert amikor megjött az adat, egy kicsit rosszul lett. Nem tudhatta, hogy épp akkorra a részvény nem esett-e még tíz dollárt New Yorkban. Ahogy az Anaconda eddig feljött, nem lett volna meglepő, ha simán visszacsúszik egy húszast. Ezt mondtam neki:

– Ne aggódj, John. Holnap rendbejön.

Így is éreztem. De ő rámnézett, és megrázta a fejét. Jobban tudta. Az a fajta volt. Csak nevettem, és várakoztam az úrodában, hátha valahogy mégis átcsusszan egy-egy árfolyam. Nem jött. Egész nap ezt az egyet kaptuk: Anaconda, 292. Majdnem százezer dollár realizálatlan veszteséget jelentett nekem. Gyors mozgást akartam. Hát megkaptam.

Másnap rendbejöttek a vonalak, és fennakadás nélkül érkeztek az adatok. Az Anaconda 298-on nyitott, felment 302 3/4-re, de elég hamar hervadni kezdett. A piac egészen úgy viselkedett, mintha tovább tudna emelkedni. Elhatá-

roztam, hogy ha az Anaconda visszamegy 301-re, az egész mozgást hamisnak minősítem. Egy megalapozott emelkedésben nem lett volna szabad megállnia 310-ig. Ehelyett korrigált, ez pedig azt jelentette, hogy az előzmények félrevezettek, és tévedtem. Ha pedig tévedtem, nincs más választás: felhagyni a tévedéssel. Nyolcezer teljes részvényt vettem harminc- vagy negyvendolláros emelkedésre számítva. Nem az első hibám – és nem is az utolsó.

Szóra szó, az Anaconda visszajött 301-re. Abban a szent minutában, amint megérintette ezt a számot, odaosontam a távírókezelőhöz – közvetlen kapcsolatban álltak a New York-i irodával – és ezt mondtam neki:

– Adja el az Anacondámat, nyolcezer teljes részvényt – nagyon halkán mondtam. Nem akartam, hogy bárki tudja, mit csinálok.

Rémülten kapta fel a fejét. De én bólintottam:

– Mindet!

– Gondolom, nem úgy érti, Mr. Livingstone, hogy piaci áron? – és úgy nézett hozzá, mintha őt fenyegetné a veszély, hogy elveszít néhány milliót a sajátjából, mert egy mihaszna bróker hanyagul hajtja végre a megbízást.

– Eladni! Ne vitatkozzon!

A Black fiúk, Jim és Ollie is az irodában tartózkodtak, de nem hallották, hogy mit beszélek a kezelővel. Nagy spekulánsok voltak. Chicagóból jöttek, ahol híres nagymenőként bűzában nyomultak. Most a New York-i Értéktőzsdére tették át a székhelyüket, és itt sem adták alább. Nagyon nagy vagyonuk volt, és két kézzel szórták a pénzt.

2007
8
33
Outhagytam a távírást, hogy visszamenjek a helyemre a táblával szemben, amikor Oliver Black mosolyogva felém intett:

– Meg fogod bánni, Larry – mondta.

Megálltam és megkérdeztem:

- Hogy érted?
- Holnap visszaveszed.
- Mit veszek vissza? – kérdeztem megint. Senkinek nem szóltam egy árva szót sem – a távírást kivéve.
- Az Anacondát. 320-at fogsz adni érte. Ez nem volt jó húzás, Larry – és megint mosolygott.
- Mi nem volt jó húzás?
- Az, hogy eladtad a nyolcezer Anacondádat piaci áron – illetve, hogy el akarod adni.

Tudtam róla, hogy nagyon okosnak tartják, és hogy mindig bennfentes infók alapján kereskedik. De hogy miképp ismerhette ilyen pontosan a dolgaimat, az nekem magas volt. A cég biztos nem adott ki.

- Ollie, honnan tudod ezt?

Rámnevetett, és így szólt:

- Charlie Kratzertől – ő volt a távírókezelő.
- De hisz egy lépést sem tett a helyéről.
- Nem hallottam, hogy mit pusmogtok – mondta nevetve.

De minden szót értettem az üzenetből, amit a New York-i irodába küldött. Pár évvel ezelőtt megtanultam a távírókódot, mert az egyik üzenetben ejtett hibából oltári perpatvarom támadt. Azóta valahányszor szóban kiadok egy megbízást a kezelőnek – ahogy most te – ellenőrzöm, hogy tényleg pontosan küldi-e el az üzenetet. Legalább tudom, hogy mit küld a nevemben. Sajnálni fogod az Anacondát. Felmegy 500-ig.

- Nem ebben a menetben, Ollie.

- Marha biztos vagy a dolgodban.

– Nem én, a szalag – mondtam. Az irodában egyetlen szalagtávíró sem volt, de értette, mire gondolok.

– Ismerem az ilyen madarakat, akik csak ránéznek a szalagra, és az árak helyett vasúti menetrendet látnak induló és érkező részvényekkel. Gumiszobába kéne őket zárni, nehogy kárt tegyenek magukban.

Semmit sem válaszoltam, mert a fiú megjött a visszaigazolással. Eladtak ötezret $299 \frac{3}{4}$ -en. Tudtam, hogy az itteni árak kicsit lemaradva követik a piacot. A Palm Beach-i táblán az ár 301 volt, amikor kiadtam a megbízást. Annyira biztos voltam benne, hogy New Yorkban a részvény már sokkal lejjebb van, hogy ha valaki felajánlotta volna, hogy átveszi tőlem az összes papírt 296-on, síríg tartó hálára kötelezett volna. Ami történt, az jól demonstrálta, hogy helyesen járok el, amikor sosem használok limitet. Ha 300-as limittel adtam volna ki az eladási megbízást, az életben nem mászok ki belőle. Ha ki kell szállni, ki kell szállni.

Úgy 300-ért vettem a részvényeket. Eladtak ötezret $299 \frac{3}{4}$ -en. A következő ezret $299 \frac{5}{8}$ -on. Aztán százat $1\frac{1}{2}$ -en, kétszázat $\frac{3}{8}$ -on, másik kétszázat $\frac{1}{4}$ -en. A maradék $298 \frac{3}{8}$ -on ment el. A Harding legügyesebb parkett-brókerének tizenöt percébe telt, mire az utolsó száztól meg tudott szabadítani. Nem akarták a „tétellel” bezúzni a piacot...

Ahogy az utolsó részvényeim eladásáról megkaptam a jelentést, belevágtam abba, amiért valójában kijöttem a partra: elkezdtem eladni. Egyszerűen kellett. Ott volt a piac a mértéktelen emelkedés után, szinte könyörgött, hogy adjam. Az emberek meg megint elkezdtek bika-módra beszélni. A piac íve nekem arról árulkodott, hogy az emelkedésnek vége. Biztos volt az eladás. Vitán felül biztos.

Másnap az Anaconda 296 alatt nyitott. Oliver Black, aki további emelkedést várt, szépen leégett a 320-as Anaconda-víziójával. Nem tudom, mennyit vett belőle, és azt sem, hogy vett-e egyáltalán, de nem nevetett, amikor a nyitót meglátta, sem később, amikor a részvény tovább esett, és megérkezett a jelentés Palm Beachre, hogy az Anacondának szinte egyáltalán nincs vételi oldala.

Ezzel a jelentéssel megérkezett a szükséges megerősítés. Gyarapodó realizálatlan profitom óráról órára erősítette

bennem a tudatot, hogy igazam van. Természetesen adtam még egy keveset. Mindenből! Medvepiac volt. Mind le fog esni. A következő napra, péntekre esett Washington születésnapja. Nem horgászhattam tovább Floridában, mert egész testes short-pozíciót építettem fel. Hiányoztam New Yorkból. Hogy kinek hiányoztam? Magamnak! Palm Beach túl távoli és eldugott hely volt. Sok idő ment pocsékba az állandó ide-oda táviratozással.

Elindultam Palm Beachből New Yorkba. Hétfőn három órát rostokoltam St. Augustine-ben, vonatra várva. Volt ott egy brókerceg, és gondoltam, a várakozás ideje alatt megnézem, mit csinál a piac. Az Anaconda több dollárt esett. Szó mi szó, egész a nagy összeomlásig abba se hagyta az esést.

New Yorkba érkezve négy hónapon keresztül kereskedtem a medve-oldalon. Gyakran emelkedett a piac, ahogy korábban is. Ilyenkor rendre zártam, aztán újra kiraktam a shortot. A szó szoros értelmében nem „ültem nyugton”. De nem feledhettem, hogyan vesztettem el az utolsó centig azt a háromszázezer dollárt, amit a San Franciscó-i földrengést követő nagy esésen kerestem. Igazam volt, mégis tönkrementem. Most biztonságosabban játszottam. Ha az ember egyszer elbukott, boldog, hogy újra felállt – még ha nincs is a csúcson. A pénzcsinálás módja a pénzcsinálás. A nagy pénzhez viszont az kell, hogy a tökéletesen megfelelő pillanatban legyen igazam. Ebben az üzletben egyszerre kell foglalkozni az elmélettel és a gyakorlattal. Egy spekuláns sosem lehet csupán diák, egyszerre kell diáknak és spekulánsnak lennie.

Elég jól alakultak a dolgok, bár ma már látom, hogy a hadjáratom taktikailag hol volt pontatlan. Nyáron teljesen leült a piac. A napnál világosabb volt, hogy őszig nagy változás nem lesz. Minden ismerősöm vagy már elutazott

Európába, vagy épp utazni készült. Én is azt gondoltam, hogy jó ötlet az utazás. Begyűjtöttem a profitokat. Amikor Európa felé hajóra szálltam, valamivel több volt a számlámon, mint háromnegyed-millió dollár. Egész jó egyenleg – gondoltam.

Aix-les-Bainsben múlattam az időt. Kérdemeltem a szabadságot. Jó volt egy ilyen helyen lenni, tele pénzzel, barátok és ismerősök között, akik mindnyájan jól akarták érezni magukat. Ez elég könnyen ment Aixben. A Wall Street olyan távolinak tűnt, hogy teljesen elfeledkeztem róla – ha az Államok bármely üdülőhelyén nyaraltam volna, bizonyára nem lett volna így. Itt nem hallottam állandó fejtegetéseket a piacról. Nem kellett kereskednem: volt annyim, hogy sokáig ellegyek belőle, és tudtam, hogy a visszatérésem után mit kell majd tennem, hogy sokkal több pénzt keressek, mint amennyit ezen a nyáron egyáltalán el tudok költeni Európában.

Egyik nap láttam egy rövid, New York-i keltezésű hírt a *Paris Herald*-ban: a Smelters rendkívüli osztalékot jelentett be. A hírrel felfuttatták a részvényt, és az egész piac is szépen visszakapaszkodott. Ez a hír mindent megváltoztatott. Azt jelentette, hogy a bika-klikkek még mindig kétségbeesetten küzdenek a feltételek ellen: a józan ész és az elemi tisztesség ellen, hiszen tudva, hogy mi készül, abban mesterkedtek, hogy feltupírozzák az árakat és magasról kiszórják a részvényeket – még a vihar előtt. Lehet, hogy nem gondolták a veszélyt olyan nagynak és olyan közelinek, mint én. A Wall Street nagy embere legalább annyira hajlik a vágyak irányította gondolkodásra, mint a politikus, vagy a totál balek. Használatatlannak tartom ezt a hozzáállást, mert a spekuláns számára végzetes. Persze ha valaki nyomtatja a részvényt, vagy beruházási javaslatokkal házal, az nyugodtan ringathatja reménybe magát.

Egy bika-manipuláció veszte a medvepiacon előre meg van írva. Amint elolvastam a hírt, tudtam, hogy itt csak egyetlen kellemes teendő mutatkozik: shortolni a Smelterst. A bennfentesek szinte térden állva könyörögtek, hogy megtegyem, amikor egy pénzpiaci pánik hajnalán növelték az osztalékot. Úgy éreztem magam, mint amikor kamaszkoromban cukkoltak, hogy nem merek megtenni valamit. Kihívtak, és nem féltem shortolni a részvényt.

Eltáviratoztam néhány eladási megbízást a Smeltersre, és New York-i barátaimnak is shortolást javasoltam. Amint megkaptam a visszaigazolást, láttam, hogy az ára hat dollárral lejjebb van, mint a *Paris Herald*-ban. Jól jellemzi a helyzetet.

Korábban úgy terveztem, hogy a hónap végén térek vissza Párizsba, és három héttel később szállok hajóra New York felé, de ahogy a brókeri visszaigazolás megérkezett, Párizsba utaztam. Még aznap felhívtam a gőzhajó-társaságot, és találtam egy gyors hajót, amely másnap indult New Yorkba. Elmentem vele.

Egy hónappal a tervezett időpont előtt visszaértem New Yorkba. Innen lehetett a legkényelmesebben shortolni a piacot. Jóval több, mint félmillió állt rendelkezésemre, hogy letétbe rakjam. Nem azért tértem vissza, mert medve voltam, hanem azért, mert a helyzet így diktálta.

Adtam még. Ahogy a pénzsűke fokozódott, a kamatok úgy mentek fel, és úgy estek a részvényárak. Előre láttam. Az előrelátásom először tönkretett. De most igazam volt, és a szekér szaladt. Az igazi örömet az a tudat nyújtotta, hogy spekulánsként végre a helyes irányban állok. Sok tanulnivalóm van még, de tudom, hogy mit akarok. Nincs több botladozás, nincs több félérett módszer. A szalagolvasás a játék fontos része volt – ahogy fontos volt pontosan időzítve kezdeni és aztán tapadni a pozícióhoz. Legnagyobb

felfedezésem azonban az volt, hogy tanulmányozni kell az általános feltételeket, és fel kell mérni őket ahhoz, hogy a valószínűt előrejelezzük. Röviden: megtanultam, hogy dolgoznom kell a pénzemért. Többé nem vakon fogadtam. Többé nem kötött le, hogy mesterien űzöm a játék technikáját. Sikereimhez kemény munka és tiszta gondolatok kellettek. Arra is rájöttem, hogy senki sem immunis: bárki beleszaladhat egy balek játszmaiba. Balek játszmaért pedig balek fizetség dukál. A bérszámfejtő jól dolgozik, és sosem cseréli el a neked járó borítékot.

A Hardingnak jól ment az üzlet. Műveleteim oly sikeresek voltak, hogy szárnyára vett a hír, és persze szépen felnagyították a történeteket. Nevemhez társították jónéhány részvény beverését. Ismeretlen emberek jöttek és gratuláltak. Csodáltak, hogy mennyi pénzt kerestem. Arról az időről egy szóval sem emlékeztek meg, amikor először beszéltem hozzájuk medveként, és őrült, az örökös bukástól bosszúszomjas, ingerült medvének tartottak. Hogy megjósoltam a pénzpiaci kalamajkát – az semmi. Hogy a brókercégem könyvelőjének háromszor kellett tintába mártani a tollát, mire a könyvben a nevem alatti „követel” rubrikát kitöltötte – az már lenyűgöző attrakció.

Barátaim elmondása szerint a többi brókercégnél azt tartották a Hardingnál üzletelő Medvekölönyökről, hogy fenyegető veszedelmet jelent a bika-klikkeknek, melyek még az egyértelműen sokkal alacsonyabb szint felé tartó piacon is egy-egy részvény árfolyamának felszórófolásában utaztak. Mindmáig sok részvény „leverését” nekem tulajdonítják.

Szeptember második felétől a pénzpiac számos figyelmeztetést kürtölt világgá. Az emberek bíztak a csodában, ezért nem adták el a még megmaradt spekulatív részvényeiket. Október első hetében egy brókertől hallottam egy történetet, amitől szinte szégyellni kezdtem a nagy visszafogottságomat.

A kölcsönügyleteket akkoriban a tőzsdeparketten, a pénzsarok környékén ütték nyélbe. Azok a brókerek, akik a bankjuktól felszólítást kaptak az egynapos hitelek megfizetésére, általában tudták, hogy mennyi pénzt kellene ismét kölcsönvenniük. A bankok természetesen ismerték a kölcsönadható összegeket illető pozícióikat, és a szabad forrással rendelkező bankok a tőzsdére küldték a pénzt kihelyezésre. Ezekkel a banki forrásokkal határozott idejű kölcsönügyletre szakosodott brókercégek foglalkoztak. Dél körül bejelentették a folyósított kölcsönök meghosszabbítására a napi kamatlábat. Ez többnyire az aznapi, megkötött kölcsönügyletekből vont átlagérték volt. Az üzletet nyíltan, vételi és eladási ajánlatok útján bonyolították, úgyhogy mindenki tisztában lehetett a feltételekkel. Dél és délután kettő között rendszeren szünetelt az üzletkötés. A pénzek kézbesítése után – pontosan negyed háromra esett –, a brókerek már tudták, hogy milyen a napi készpénz-pozíciójuk, s ennek függvényében elmentek a pénzsarokhoz, és vagy kölcsönadták a fölösleget, vagy kölcsönvették a még hiányzó összeget. Ezek az üzletek is nyilvánosan kötöttek.

Valamikor október elején felkeresett egy bróker, és elmesélte, hogy a napi fölösleggel rendelkező brókercégek a kihelyezést már nem a pénzsaroknál hajtják végre. Néhány igen ismert bizományos brókerház embere ugyanis lesben állt ott, hogy azonnal lecsapjon a felkínált összegre. Természetesen egyetlen kölcsönadni szándékozó – miután nyilvános ajánlatot tett – sem tagadhatta meg a pénzt ezektől a cégektől. Fizetőképesek voltak, és megfelelő fedezettel rendelkeztek. A probléma abból adódott, hogy mihelyst ezek a cégek felvették a napi kölcsönt, a kölcsön nyújtójának esélye sem volt, hogy visszaszerezze. Egyszerűen azt mondták, hogy nem tudják visszafizetni, a kölcsönadó megfuthatott a pénze után. Így hát, ha egy tőzsdetag brókercég-

nek a tagok körében kölcsönadható pénze volt, nem a pénzsarokhoz ment, hanem a parkettre küldte az embereit, akik a megbízható fülekbe súgták: „Akarsz százat?” Ami azt jelentette: „Akarsz kölcsön százezer dollárt?” A bankok nevében eljáró pénzüpiaci brókerek szintén felvették ezt a szokást, akkor akarták látni a pénzsarok környékét, amikor a hátuk közepét. Gondolj bele!

Azt is elmesélte, hogy ezekben az októberi napokban a tőzsdei etiketthez tartozott, hogy a kölcsönvevő szabta meg a kamatot, ami évi 100-150 százalék között ingadozott. Ennek a gyakorlatnak, gondolom, az lehetett az oka, hogy így a kölcsönadó, némi önámítással, nem érezte magát uzsorásnak, hiszen nem ő diktálta a kamatlábat. Na persze ettől még ugyanannyi kamatot kapott, mint a többiek. A kölcsönvevő nem is álmodhatott róla, hogy ne fizesse meg a magas kamatot. A szabályok szerint játszott, és megfizette azt, amit mások is. Szüksége volt a pénzre, és örült, hogy egyáltalán kapott.

A helyzet egyre rosszabbodott. Aztán végül eljött az utolsó ítélet rettenetes napja. A bikák, az optimisták, a vágyaktól hajtva gondolkodók: a roppant hordák, akik féltek levágni az apró kezdeti veszteséget, most megtapasztalhatták a teljes, érzéstelenítés nélküli amputációt. A nap, melyet sosem felejték el: 1907. október 24.

A kora reggeli hírek azt mutatták, hogy aznap bármennyit is kérnek a kölcsönadók, a kölcsönvevőknek meg kell fizetniük. Az igényeket nem lehetett kielégíteni. A pénzsarok körüli tömeg sokkal nagyobb volt, mint máskor. Amikor a délutáni kézbesítés ideje elérkezett, legalább száz bróker tolongott ott, reménykedve, hogy megszerzi a pénzt, amire a cégének égető szüksége volt. Ha nem jutnak pénzhez, minden hitelbe vett részvényt azonnal, bármilyen áron el kell adniuk, még hozzá egy olyan piacon, ahol a vevő

ugyanolyan ritkaságszámba ment, mint a pénz. Ami pedig a pénzt illeti, egy árva dollárra nem volt kilátás.

Barátom üzlettársa ugyanolyan medve volt, mint én. Cégének nem kellett kölcsönt felvennie, de a barátom – a bróker, akiről beszéltem –, miután látta a pénzsarok körüli elgyötört arcokat, odajött hozzám. Tudta, hogy keményen shortolom az egész piacot.

– Istenem, Larry! Nem tudom, mi lesz ebből. Ilyet még nem láttam. Tovább így nem mehet. Valamit muszáj kapniuk. Pár pillanat, és mindenki csődbe megy. Nem tudsz részvényt eladni, mert egyáltalán nincs pénz.

– Hogy érted? – kérdeztem.

– Hallottál már arról az iskolai kísérletről, amikor az egeret üvegharang alá rakják, és lassan kiszivattyúzzák a harang alól a levegőt? A szerencsétlen egér egyre gyorsabban lélegzik, az oldala lüktet, mint egy túlhajtott fűjtató, megpróbálva elég oxigénhez jutni a harang fogyatkozó levegőjéből. Látod, ahogy a szeme fuldoklás közben majd kiugrik a helyéről, s végül elakad a lélegzete, és meghal. Hát erre gondoltam, amikor megláttam a tömeget a pénzsarok körül! Egyáltalán nincs pénz, egy darab részvényt nem tudsz likvidálni, mert egyetlen vevő sincs. Szerintem ebben a pillanatban a Street, úgy ahogy van, tönkrement!

Ezen elgondolkodtam. Tudtam, hogy jön az összeomlás, de nem számítottam rá, hogy történelmünk legrosszabb pánikja lesz. Senkinek sem lehet hasznára, ha fokozódik. Végül egyértelművé vált, hogy a pénzsaroknál való ácsorgás értelmetlen. Nem jön semmi. Akkor pedig itt a világvége.

A Tőzsde elnöke, Mr. R. H. Thomas – ahogy a nap folyamán később hallottam – tudva, hogy a Street összes háza a csőd szélén áll, segítségért folyamodott. Elment James Stillmanhez, az Egyesült Államok leggazdagabb bankja, a

National City Bank elnökéhez. A bank büszkesége volt, hogy sosem adott kölcsön 6 százaléknál magasabb kamatra.

Stillman tudta, hogy mit akar neki mondani a New York-i Értéktőzsde elnöke:

– Mr. Thomas, konzultálnunk kell a helyzetről Mr. Morgannel.

Aztán abban reménykedve, hogy elhárítják történelmünk legpusztítóbb pénzügyi katasztrófáját, együtt elmentek a J. P. Morgan & Co. székházába, és felkeresték Mr. Morgant. Mr. Thomas vázolta a helyzetet. Ahogy Mr. Thomas befejezte, Mr. Morgan ennyit mondott:

– Menjenek vissza a tőzsdére, és mondják meg, hogy lesz pénz.

– Hol?

– A bankokban!

Ezekben a kritikus időkben mindkét férfi annyira bízott Mr. Morganben, hogy további magyarázatra nem várva visszarohtak a tőzsdére, hogy a halálraítélt tőzsdetagoknak kihirdessék a kegyelmi kérvény elfogadását.

J. P. Morgan fél három előtt elküldte a pénzsarok előtt várakozó tömegbe John T. Atterburyt a Van Emburg & Atterburytól, amely cégről köztudott volt, hogy szoros kapcsolat fűzi a J. P. Morgan & Co.-hoz. Barátom elmondása szerint az öreg bróker gyorsan a pénzsarokhoz ment. Égnek emelte a kezét, mint az evangéliumi örömhír hozója. A tömeg először valamennyire lenyugodott Thomas elnök bejelentésére, de aztán újra elharapódzott a félelem, hogy a mentő terv dugába dől, és még csak most jön a feketeleves. Mr. Atterbury tekintetétől, égnek emelt kezétől valósággal sóbálvánnyá dermedtek.

A beállt halotti csendben Mr. Atterbury így szólt:

– Felhatalmazásom van tízmillió dollár kölcsön folyósítására. Nyugalom! Jut mindenkinek!

Aztán belekezdett. Ahelyett, hogy minden kölcsönfelvevőnek megmondta volna a kölcsönadó nevét, egyszerűen lefirkantotta a kölcsönfelvevő nevét, a kölcsön összegét, és csak annyit fűzött hozzá: „Majd megtudja, hol kapja meg a pénzt”. Annak a banknak a nevét értette, ahol a kölcsönt folyósítani fogják.

Egy-két nappal később hallottam, hogy Mr. Morgan egyszerűen megparancsolta az ijedt New York-i bankároknak, hogy biztosítsák a pénzt, amire a tőzsdének szüksége van.

– Semmi forrásunk nincs. Kihelyeztünk mindent – tiltakoztak a bankárok.

– Akkor használják a tartalékokat! – csattant fel J. P.

– Már így is a törvényes limit alatt vannak – siránkoztak a bankárok.

– Használják! Erre valók a tartalékok!

A bankok engedelmeskedtek, és piacra dobták a mintegy húszmillió dollárra rúgó tartalékokat. Ez megmentette a tőzsdét. A bankpánik csak egy héttel később jött. J. P. Morgan férfi volt, amikor a helyzet férfit kívánt. Nála nagyobb jellemet nem hoz a jövő.

Az összes spekulációval töltött nap közül erre a napra emlékszem a legélesebben. Ezen a napon haladta meg a nyereségem az egymillió dollárt. Ezen a napon sikerrel lezártam az első, tudatosan megtervezett hadjáratomat. Amit előre láttam, bekövetkezett. De ennél sokkal több is történt: teljesült a legvadabb álmom. Én lettem a nap királya!

Elmagyarázom. Annyi New York-i év alatt folyamatosan annak a pontos okán törtem a fejem, hogy egy tőzsdetag brókercégnél miért nem tudok úgy nyerni, ahogy tudtam tizenöt éves kölyökként Bostonban, a bukmékerekénél. Tudtam, hogy egyszer rájövök, hogy hol tévedek, és akkor felhagyok a tévedéssel. Akkor majd nemcsak elszánás lesz bennem, hogy helyesen cselekedjek, de tudás is, hogy a he-

lyes oldalon megmaradjak. És ez hatalom. Ne érts félre. Nem egy kitervelt álom volt a nagyságról. Nem a gőgös hiúság felszínes vágya. Inkább afféle megérzés, hogy ugyanaz a jó öreg részvénytőzsdé, amely annyiszor tévútra csalt a Fullertonnál és a Hardingnál, egy nap még a tenyeremből fog enni. Éreztem, hogy ez a nap egyszer eljön. És el is jött: 1907. október 24-én.

Amiért ezt az egészet elmondtam: aznap reggel egy bróker, aki az alkuszaimmal sokat üzletelt, és tudta, hogy vastagon ott vagyok a medve-oldalon, a Wall Street leghíresebb bankházának egyik tulajdonosával együtt jött be a tőzsdére. Barátom elmondta a bankárnak, hogy milyen nagyban kereskedek, és a szerencsém kiaknázásában nyilván a legvégsőkig elmegyek. Mi értelme is volna a helyes oldalon állni, ha nem szakítjuk le a siker összes gyümölcsét?

A bróker persze túlzásokba esett, hogy a történetet jelentősebbé tegye. Az is valószínű, hogy a dolgaim visszhangja nagyobb volt, mint amiről tudtam. A bankár pedig sokkal inkább tisztában lehetett a helyzet komolyságával, mint én. A barátom így számolt be a beszélgetésükről:

– Nagy figyelemmel hallgatta az előadásomat arról, hogy szerinted a piac hogyan reagál majd, ha kap még egy-két döfést, és az igazi eladás elkezdődik. Amikor befejeztem, azt mondta, hogy a nap folyamán még szüksége lehet a szolgálataimra.

Amikor a bizományos brókercégek ráébredtek, hogy egy cent nem sok, annyit sem kapnak a részvényeikért, tudtam, hogy eljött az én időm. A brókereket elküldtem a különböző részvénytőzsdékre. Volt egy pillanat, amikor egyetlen vételi ajánlat sem volt a Union Pacificre! Semmilyen áron sem! Gondolj bele! A többi részvény sem állt jobban. Pénz híján nem tudták tartani a részvényeket, vevő meg egy sem akadt.

Embertelen realizálatlan profitom volt. Az árak végső legyilkolásához csak annyit kellett volna tennem, hogy kiadok néhány tízezer darabos eladási megbízást a Union Pacificre és még néhány vezető, jó osztalékfizető részvényre – és elszabadul a pokol. Úgy láttam, hogy a pánik akkora és olyan elementáris, hogy kormányzótanács jónak láthatja bezáratni a tőzsdét – ahogy ez meg is történt 1914 augusztusában, amikor kitört a Világháború.

Ha megteszem, tovább növekszik a realizálatlan profitom. De azzal is járhat, hogy a profitot nem tudom készpénzzé tenni. Másrészt érdemes volt megfontolni, hogy egy további drámai áresés késleltetheti azt a felgyógyulást, amire lassan már számítottam: az érvágás után egy kicsit jobbra fordulhat a beteg állapota. És egy további pánik az országnak sem tenne jót.

Minthogy sem bölcsnek, sem kellemesnek nem tűnt további csapásokat osztani a medve-oldalon, shortban maradni sem volt logikus. Megfordultam, és elkezdtem venni.

Nem sokkal azután, hogy a brókereim venni kezdtek (egyébként a legalacsonyabb árakon kaptam), a bankár hívatta a barátomat.

– Hívtam, mert szeretném megkérni, hogy azonnal menjen a barátjához, Livingstone-hoz, és mondja meg neki, hogy reméljük, ma már nem ad el több részvényt. A piac nem bír el nagyobb nyomást. Amilyen állapotok uralkodnak, lehetetlenség elkerülni egy végzetes pánikot. Hivatkozzon a barátja hazaszeretetére. Ez az a helyzet, amikor az embernek a köz üdvéért kell dolgoznia. Azonnal tudassa velem a válaszát.

A jóbarát rögvest hozzám jött, és tolmácsolta a kérést. Nagyon tapintatosan adta elő. Azt gondolhatta, hogy épp a piac szétzúzására készülve egy ilyen kérés nekem azzal egyenértékű, mintha kidobnék az ablakon tízmillió dollárt.

Azt is tudta, hogy néhány nagyágyúra eléggé berágtam, mert hozzám hasonlóan tudták, hogy mi fog történni, és mégis azon ügyködtek, hogy kitömjék a publikumot egy halom részvénnel.

Ezek a nagyágyúk igazság szerint nagy áldozatai is voltak a pániknak, és egy csomó részvény, melyeket a legalján megvettem, ismert pénzemberek tulajdona volt. Akkor ezt még nem tudtam, de nem is számított. Zártam az összes shortot, és úgy láttam, hogy itt az alkalom olcsó részvényeket venni, és elősegíteni az árak szükséges felgyógyulását. Lehetséges is volt a felgyógyulás – hiszen a piac elkerülte a bedöngölést.

Így szóltam:

– Menj vissza, és mond meg Mr. Blanknek, hogy egyetértek velük, és a helyzet komolyságát már azelőtt felmértem, mielőtt hívatott téged. Nem adok több részvényt, és venni fogok, amennyit csak tudok.

Megtartottam a szavam. Aznap a shortok zárása után még százezer részvényt vettem. Attól a naptól fogva egészen kilenc hónapon keresztül egyetlen részvényt sem shortoltam.

Ezért mondtam a barátaimnak, hogy az álmom megvalósult, s egy pillanatra király lehettem. Azon a napon volt egy időszak, amikor a piacnak megadhattam volna a kegyelemdőfést. Nem hajszolom a dicsőséget, sőt, megvan a véleményem arról, ha engem vádolnak a piac beomlasztásával, és a Street pletykája felnagyítja piaci műveleteim jelentőségét.

Aznap glória lebegett a fejem felett. Az újságok azt állították, hogy Larry Livingstone, a Medvekölyök sok milliót keresett. Valójában ennek az egyetlen napnak a haszna zárásra bő egymillióra rúgott. De a legnagyobb profitom nem dollárokból hevert: igazam volt, előre tekintettem, és

határozott tervet követtem. Megtanultam, hogy milyen szabályok szerint kell eljárni a nagy pénz megkereséséhez. Végképp kikoptam a hazardőr-osztályból. Megtanultam értelmesen játszani a nagy játékot. Életem nagy napja volt.

Hibáink felismeréséből nem származik több hasznunk, mint sikereink tanulmányozásából. Mégis, minden emberben megvan a természetes törekvés a büntetés elkerülésére. Amikor egy bizonyos hibát társítunk egy kiadós veréshez, nem ácsingózunk újabb adagért, és persze minden, a részvényt piacon elkövetett hiba két fájó pontra üt: a pénztárcára és a hiúságra. De mondok valami furcsát: egy spekuláns néha úgy követ el hibát, hogy tudja, hogy hibázik. És miután elkövette, megkérdezi magától: Miért? Hosszú idővel a büntetés fájdalma után, hideg fejjel átgondolva rájöhet, hogy hogyan jutott az elkövetésig, és mikor, a játéka mely konkrét pontján: de nincs meg a miért. Aztán jól legorombítja magát – és annyiban hagyja az egészet.

Ha az ember egyszerre bölcs és szerencsés, nem fogja kétszer ugyanazt a hibát elkövetni. Majd elköveti az eredeti hiba tízezer bátyjának és unokaöccsének valamelyikét. A Hiba-család oly népes, hogy egyikük mindig ott lebzsel körülötted, amikor szemügyre veszed, mit is lehet keresni ebben az örült játékban.

Hogy elmeséljem az első egymillió dolláros hibámat, vissza kell térnem oda, amikor először milliomos lettem: az 1907. októberi nagy zuhanáshoz. Ahogy én kereskedtem, az egymillió csupán több forrást jelentett. Egy spekulánsnak nem nyújt nagyobb kényelmet a pénz, hiszen akár gazdag, akár szegény, bármikor hibázhat, és tévedni sosem kényelmes. Ha egy milliomosnak van igaza, pénze csak egyike számos szolgálóinak. A pénz elvesztése miatt bánkódom legkevésbé. A veszteséggel, ha már realizáltam, nem törődöm. Másnapra elfelejtem. De tévedni, azaz nem realizálni a veszteséget – ez pusztítja igazán a pénztárcát és a lelket. Dickinson G. Wattsnek van egy története egy emberről, aki

annyira ideges volt, hogy a barátja megkérdezte tőle, mi a gond.

– Nem tudok aludni – válaszolta az ideges ember.

– Miért nem? – kérdezte a barát.

– Akkora gyapot-pozícióm van, hogy nem hagy aludni. Kikészít. Mit tegyek?

– Adj le belőle az alvási pontig – válaszolta a barát.

Az ember általában olyan gyorsan alkalmazkodik a feltetelekhez, hogy elveszíti a távlatot. Már nem érzi a különbséget. Már nem emlékszik túl élesen arra, hogy milyen volt, amikor nem volt milliomos. Csak arra emlékszik, hogy bizonyos dolgokat régen nem engedhetett meg magának, most viszont igen. Egy fiatal és normális embernek nem tart sokáig elfelejteni, hogy milyen volt szegénynek lenni. Egy kicsit tovább tart elfelejteni, hogy valaha gazdag volt. Talán azért van ez így, mert a pénz szükségleteket gerjeszt, és megsokszorozza azokat. Úgy értem, hogy ha az ember pénzt keres a részvényt piacon, nagyon hamar elveszíti a takarékos-ságra való hajlamot. De ha elveszíti a pénzét, sokáig eltart, mire a takarékos-ságra való hajlamot visszaszerzi.

Miután 1907 októberében leszüreteltem a shortokat, és be is vásároltam, elhatároztam, hogy lazítok a gyeplőn. Vettem egy yachtot, körutazásra készültem a déli vizeken. Imádok horgászni, és épp ideje volt élni egy kicsit. Alig bírtam már magammal, és mihamarabb indulni akartam. De nem mentem. Nem engedett a piac.

Mindig kereskedtem áruféleségekkel is, nemcsak részvényekkel. A bukmékereknél kezdtem még ifjúkoromban. Hosszú évekig tanulmányoztam ezeket a piacokat, ha nem is oly szorgalmasan, mint a részvényt piacon. Tulajdonképpen szívesebben is utazom áruféleségekben, mint részvényekben. Nagyobb legitimitásuk megkérdőjelezhetetlen. Úgy kell megközelíteni őket, mint bármilyen más kereskedelmi

kérdést. Ugyan az árupiacon is lehet álérveket felhozni egy trend mellett vagy ellenében, de a siker csak időleges lesz, mert végül a tényeknek kell felülkerekedniük. Ezért az árupiaci kereskedő tanulmányaiért és megfigyeléseiért osztalékban részesül – akárcsak egy hétköznapi vállalkozásban. Követheti és mérlegelheti a feltételeket, és ugyanannyit tudhat róluk, mint bárki más. Nem kell bennfentes klikkek-től tartania. A gyapot-, búza- és kukoricapiacon az osztalékot nem halasztják el, nem növelik meg egyik napról másikra. Az áruféleségek árát hosszú távon egyetlen törvény szabályozza: a kereslet és a kínálat közgazdasági törvénye. Az árupiaci spekuláns vállalkozása egyszerű: tényeket kell beszereznie keresletről és kínálatról, jelenről és kilátásokról. Nem kell ezeregy dolgot találgatni, mint a részvényeknél. Mindig vonzott az árupiac.

Minden spekulatív piacon ugyanaz történik. A szalag üzenete ugyanaz. Ez teljesen egyértelmű, ha valaki veszi a fáradságot, és gondolkodik rajta. Észre fogja venni, hogy ha kérdéseket tesz fel és elgondolkodik a feltételeken, a válaszok maguktól jönnek. Persze az emberek sosem veszik a fáradságot, hogy kérdezzenek, csak a válaszok érdeklik őket. Az átlag amerikai mindig és minden helyzetben kételkedő, akár a közmondás Missouriból való embere, kivéve, amikor bemegy a bróker irodájába, és ránéz a szalagra – akár részvényről legyen szó, akár árurol. Ez az egyetlen játék az összes közül, melyhez tényleg előtanulmányok kellenek, és ő belevág a szokásos bölcs előrelátás és kétely nélkül. Fél vagyonát kockára teszi a piacon, és kevesebbet elmélkedik fölötte, mint amennyi időt rászán egy közepes árkategóriájú autó kiválasztására.

A szalagolvasás nem olyan bonyolult, mint elsőre gondolnád. Gyakorlatra persze szükség van hozzá. Ennél is fontosabb néhány alapismeret biztos elsajátítása. A szalag

nem jövendőmondó, nem árulja el, hogy következő kedden, egy óra harmincötökor mekkora lesz a vagyoned. A szalagolvasás célja először kipuhatolni, hogy hogyan, aztán hogy mikor érdemes kereskedni – magyarul, hogy eladni érdemes, vagy venni. Ugyanúgy használható részvényre, ahogy gyapotra, búzára, kukoricára vagy zabra.

A piacot, azaz a szalag közvetítette árfolyam-alakulást egyetlen céllal figyeled: hogy meghatározd az árak irányát, vagyis a tendenciát. Az árak, ahogy tudjuk, fel és le is mehetnek, a velük szemben álló ellenállások függvényében. Az egyszerűség kedvéért mondjuk úgy, hogy az árak, ahogy bármi más, a legkisebb ellenállás mentén haladnak. Azt fogják tenni, amit a legkönnyebb. Ha felfelé kisebb az ellenállás, mint lefelé, akkor emelkedni fognak – és fordítva.

Ha egy medvepiac vagy egy bikapiac egyértelműen kezdetét vette, nincs szükség további fejtöresre. Az előítéletektől mentes és tisztán látó ember számára a trend egyértelmű, hiszen a bölcs spekuláns sosem az elméletéhez igazítja a tényeket. Az ilyen ember tudja – vagy tudnia kéne –, hogy bikapiac van vagy medvepiac, és ha ezzel tisztában van, azt is tudja, hogy venni kell vagy adni. Emiatt már a trend indulásakor egyértelmű, hogy mi a teendő.

A példa kedvéért mondjuk azt, hogy a piac – ahogy szokása a nagy elmozdulások közti időszakokban – egy tízpontos sávban ingadozik 120 és 130 között. Az alján nagyon gyengének látszik, a tetején, nyolc vagy tíz pont emelkedés után, nagyon erősnek. Ne vessük bele magunkat a filléres kereskedésbe. Ki kell várni, amíg a szalag azt mondja, hogy a helyzet megérett. Millió és millió dollárt veszítettek el emberek azon, hogy vettek, amikor olcsónak tűnt a részvény, és adtak, amikor drágának. A spekuláns nem befektető. A spekuláns célja nem az, hogy befektetése biztos és magas hozamot fialjon, hanem hogy profitáljon az emelkedésből

vagy az esésből – kereskedjen bármivel. Épp ezért a spekuláns legfőbb dolga, hogy a piacralépés pillanatában meghatározza a legkisebb ellenállás irányát, és amire várnia kell, az épp az a pillanat, amikor a kisebb ellenállás felfedi magát, mert csakis erre a jelre kell akcióba lépni.

A szalagolvasás képessé teszi arra, hogy felismerje: 130-nál az eladás erősebb, mint a vétel, ezért logikusan következik a korrekció. Annál a pontnál, ahol az eladás erősebb, mint a vétel, a felszínes szalagolvasó arra a következtetésre juthat, hogy az ár meg sem áll 150-ig, ezért vesz. Aztán, amikor a korrekció elkezdődik, vagy kitart, vagy realizálja a kisebb veszteséget, vagy shortolni kezd és medvébe megy át. 120-nál erős ellenállásba ütközik az esés. A vétel felülkerekedik az eladáson, emelkedés indult, a shortolók zárnak. A közönséget annyiszor kapja el a fűrészfoga, hogy csodáltnivaló, miért nem tanulják meg soha a leckét.

Végül történik valami, amitől akár az emelkedés, akár az esés erői hatalmasabbá válnak, és az ellenállási pont lejjebb vagy feljebb kerül. 130-nál először lesz erősebb a vétel, mint az eladás, vagy 120-nál először lesz erősebb az eladás, mint a vétel. Az árfolyam áttöri a mozgását ezidáig korlátozó régi sorompót, és halad tovább. Általában sokan shortolnak 120-nál, mert a piac olyan gyengének tűnik, és sokan vesznek 130-nál, mert olyan erősnek, aztán amikor a piac ellenük fordul, egy idő után kénytelenek változtatni, és vagy lezárják az üzletet, vagy fordítanak rajta. Mindkét esetben elősegítik az ellenállás tisztább meghatározását. Az intelligens spekuláns, aki kivárta, hogy az ellenállás felfedje magát, igénybe veheti a fundamentális feltételek segítségét, és számíthat a közönség azon részének segítő erejére is, akik történetesen rossz irányra tippeltek, és korrigálniuk kell tévedésüket. Az ilyen korrekciók is a legkisebb ellenállás felé hajtják az árakat.

És most hadd mondjak el valamit, bár nem alapszik matematikai bizonyosságon, és nem tartom spekulációs axiómának sem: az a tapasztalatom, hogy ha a pozíciót a legkisebb ellenállás irányában vettem fel, akkor az előre nem látható, váratlanul bekövetkező esemény mindig hasznomra volt. Emlékszel még a saratogai Union Pacific-esetemre? Vettem a részvényt, mert úgy láttam, hogy a legkisebb ellenállás felfelé mutatkozik. Meg is kellett volna tartanom, és nem a brókerre hallgatni, aki azt mondta, hogy a bennfentesek adják a papírt. Teljesen mindegy volt, hogy mi jár az igazgatók fejében. Nem is tudhattam róla. De azt tudhattam, és tudtam is, hogy a szalag azt mondta: „Fel!” És aztán jött az osztalék váratlan megemelése, és a harmincdolláros emelkedés. 164-nél elég drágának tűnt, de ahogy már mondtam, a részvények soha nincsenek túl magasan venni, és soha nincsenek túl mélyen adni. Az árnak, mint olyannak, semmi köze a legkisebb ellenállás irányának kialakulásához.

Ha úgy kereskedsz, ahogy röviden vázoltam, a gyakorlatban fogod megtapasztalni, hogy minden fontos hír, amely két kereskedési nap között kerül nyilvánosságra, harmonizál majd a legkisebb ellenállás irányával. A trend már létrejött, mielőtt a hírt publikálták, és egy bikapiacon a medve-híreket nem veszik figyelembe, a bika-híreket viszont felnagyítják – és fordítva. Mielőtt a háború kitört, a piac nagyon gyenge lábakon állt. Németország meghirdette a totális tengeri hadviselést. Százötvenezer részvényt shortoltam, és nem azért, mert előre tudtam a hírt, hanem mert a legkisebb ellenállásnak megfelelően vettem fel a pozíciót. Ami történt, az a derült égből csapott le – már ami a játékomat illeti. Természetesen kaptam az alkalmon, és még aznap lezártam a shortokat.

Nagyon egyszerűnek hangzik, hogy semmi más teendő nincs, mint figyelni a szalagot, megállapítani az ellenállási

pontokat, és készen állni a kereskedésre a legkisebb ellenállás iránya mentén, mielőtt sikerült meghatározni. De a gyakorlatban az embernek sok ellenfelet kell szemmel tartania, és leginkább magát – tehát az emberi természetet. Ezért állítom, hogy azt, akinek igaza van, két erő segíti: az alapvető feltételek, és a másik ember, aki téved. Bikapiacon nem számítanak a medve-tényezők. Ilyen az emberi természet, és még mindig akadnak emberi lények, akik elképednek ezen a jelenségen. Elmondják majd neked, hogy az egész búzatermés odalett, mert egy-két vidéken rossz volt az időjárás, és néhány farmer tönkrement. Aztán amikor a teljes termést begyűjtik, és a búzatermő vidékek farmerei a tárolókba szállítják a búzát, a bikák meglepődve konstatálják a kár csekély voltát. Rájönnek, hogy ők maguk hajtották a medvék malmára a vizet.

Ha az ember belevág a játékba az árupiacon, a magánvéleményről le kell mondani. Nyitottnak és rugalmasnak kell lenni. Oktalanság félresöpörni a szalag üzenetét, és teljesen mindegy, hogy mi a véleményünk a terméskilátásokról vagy a várható keresletről. Eszembe jut az eset, amikor egy nagy játékról csak azért maradtam le, mert megpróbáltam a jelzés elé sietni. Annyira biztos voltam a feltételekben, hogy azt gondoltam, meg se kell várni, amíg a legkisebb ellenállás iránya definiálja magát. Sőt, azt is gondoltam, hogy akár segíthetnék is ebben, mert úgy festett, hogy csak egy kis támogatásra van szüksége.

2007. 8. 23. Nagyon bikának láttam a gyapotot. 12 cent körül tanyázott, egy szűk sávban fel-le mozogva. Klasszikus átmeneti állapot volt, fel is ismertem. Tudtam, hogy várnom kell. De azt gondoltam, hogy ha adok neki egy kis lökést, átmehet a felső ellenállási ponton.

Vettem ötvenezer bálát. Mondanom sem kell, emelkedett. És azt sem kell mondanom, hogy ahogy leálltam a vétellel,

abbamaradt az emelkedés. Aztán szépen visszaereszkedett oda, ahol tartózkodott, amikor elkezdtem venni. Kiszálltam – az esés abbamaradt. Azt gondoltam, hogy már sokkal közelebb van a nagy mozgás, és elhatároztam, hogy rögvest megadom a jelet én magam. Megtettem. Ugyanaz történt. Felhúztam, és amikor abbahagytam a vételt, megint leesett. Négyyszer vagy ötször megcsináltam ugyanezt, míg végül betelt a pohár. Kétszázezer dolláromba került. Kész voltam. Nem sokkal később megindult, és meg sem állt egy olyan szintig, ami nagy kaszát jelentett volna nekem – ha nem siettem volna annyira a kezdéssel.

Ez a tapasztalat összhangban van sok spekuláns tapasztalatával, úgyhogy általános szabályt is felállíthatok belőle: pangó piacon, ahol az árak nem tartanak sehová, s csak szűk sávban mozognak, lehetetlen megmondani, hogy a következő nagy elmozdulás felfelé lesz vagy lefelé. Ilyenkor csak figyelni kell a piacot, és olvasni a szalagot, hogy meg tudjuk határozni a sehová sem tendáló árak korlátait. Addig semmilyen pozíciót nem érdemes felvállalni, amíg az ár a korlátot bármelyik irányba át nem töri. A spekulánsnak az a dolga, hogy pénzt keressen, és nem a szalagot kell győzködnie, hogy adjon neki igazat. Sose vitatkozz a szalaggal, és ne kérj tőle okokat vagy magyarázatot. A részvényt piacon nincs halál utáni osztalékfizetés.

Nemrég baráti társaságban voltam. A búzára terelődött a szó. Vegyesen voltak bikák és medvék. Végül megkérdezték, mi a véleményem. Egy ideje már tanulmányoztam a piacot. Tudtam, hogy nem statisztikákat vagy mélyebb helyzetelemzést szeretnének hallani. Ezt mondtam:

– Ha pénzt akartok keresni a búzával, megmondhatom, hogyan lehet.

Mind azt mondták, hogy keresni akarnak.

– Ha tényleg pénzt akartok keresni a búzával, figyeljetek.

Várni kell. Ahogy 1 dollár 20 cent fölé megy, vegyék meg, jó gyors játszma lehet belőle.

– Miért ne vegyem meg most, 1,14-en? – kérdezte valaki a társaságból.

– Mert most még nem tudom, hogy egyáltalán emelkedni fog-e.

– Akkor miért vegyem meg 1,20-on? Túl magasnak tűnik.

– Vakon akarsz hazardírozni a nagy profit reményében, vagy okosan akarsz spekulálni a kisebb, de sokkal biztosabb profitra?

Mind azt mondták, hogy a kisebb, de biztosabb profitot akarják. Én így folytattam:

– Akkor tegyetek úgy, ahogy mondtam. Amint átlépi az 1,20-at, venni kell.

Amint mondtam, egy ideje már figyeltem a búzát. Hónapokig 1,10 és 1,20 között forgott, gyakorlatilag stagnált. Egyik nap 1,19 fölé zárt. Készenlétbe helyeztem magam. Másnap 1,205-ön nyitott, és vettem. Aztán ment 1,21-re, 1,22-re, 1,23-ra, 1,25-re, én meg utána.

Eddig nem fejtettem ki, hogy mi állt a búza áralakulásának háttérében. Semmiféle magyarázatom nem volt a viselkedésére, míg az árfolyam szűk keretek között ide-oda mozgott. Nem tudtam, hogy felfelé fog kitörni, átszakítva az 1,20-at, vagy lefelé, átszakítva az 1,10-et – bár gyanítottam, hogy inkább felfelé, hiszen ahhoz nem volt elég búza a világon, hogy az árfolyam nagyot essen.

Utólag kiderült, hogy valószínűleg európai vevők álltak a háttérben, és sok spekuláns beshortolta 1,19-en. Az európai beszerzéseknek és más okoknak is köszönhetően sok búza került ki a piacról, és ettől indult meg a nagy elmozdulás. Az ár az 1,20-as jelzőkaró fölé ment. Csak ez az egy ismeret állt a rendelkezőmre, és ennyi elég is volt. Tudtam, hogy az 1,20 fölé emelkedés az emelkedő mozgás megnövekedett

erejéről tanúskodik, és valaminek történnie kell. Más szavakkal: az 1,20 áttörésével felfedte magát a legkisebb ellenállás iránya. Új történet kezdődött.

Emlékszem, hogy egyik nap ünnep volt nálunk, és minden piac zárva tartott. Winnipegben a búza hat centtel nyitott feljebb vékánként. Amikor nálunk is kinyitott a piac, a búza itt is hat centtel feljebb volt vékánként. Az ár szépen haladt a legkisebb ellenállás mentén.

Az elmondottakkal a szalag tanulmányozására alapozott spekulációs elméletem esszenciáját adtam. Csak azt figyelem, hogy az árak merre hajlamosak mozdulni. Elképzelésemet pótlólagos tesztekkel ellenőrzöm, hogy tisztában legyek a mindenkori helyzet pszichológiájával. Ezért figyelem az árfolyam viselkedését az első tét megtétele után.

Meglepő, hogy hány tapasztalt spekuláns néz rám hitetlenkedve, amikor elmondom nekik, hogy ha emelkedésre számítva részvényt veszek, a legmagasabb árat akarom fizetni érte, ha meg adnom kell, akkor a legalján kell adnom – vagy schol. Nem lenne nehéz kenyér a spekuláció, ha a spekuláns mindig makacsul ragaszkodna a spekulációs fegyvertárhoz, azaz mindig megvárná, amíg a legkisebb ellenállás iránya megmutatja magát, és csak akkor kezdene venni, amikor a szalag azt mondja, hogy venni kell, és csak akkor kezdene adni, amikor a szalag azt mondja, hogy adni kell. A spekulánsnak emelkedő ívű pozíciót kell építeni. Elsőre elég megvennie a tervezett pozíció ötödét. Ha ez nem mutat profitot, ne építse tovább a pozíciót, hiszen láthatóan tévedett. Ha átmeneti is a tévedés, a tévedésből sosem lesz profit. Ugyanaz a szalag, amelyik azt mondta, hogy FEL, nem szükségszerűen hazudik azért, mert most azt mondja: MÉG NEM. Hosszú ideig nagyon sikeresen kereskedtem a gyapottal. Megvolt hozzá a szisztémám, és pontosan követtem. Mondjuk elhatároztam, hogy a pozícióm negyven vagy ötven-

ezer bála lesz. Tanulmányozom az árakat az elmondottak szerint, keresve az alkalmat akár a vételre, akár az eladásra. Tegyük fel, hogy a legkisebb ellenállás iránya egy bika-elmozdulást valószínűsít. Ekkor veszek tízezer bálát. Ha már befejeztem a vásárlást, és a piac tíz ponttal feljebb ment az első beszerzésemhez képest, akkor veszek még tízezer bálát. Megint figyelek. Ha már megvan a húszpontos profit, azaz egy dollár bálánként, veszek további húszezer bálát. És ezzel megvan a pozícióm, megvan a kiindulási pont. De ha az első tíz- vagy húszezer bála veszteséget mutat, inkább kiszállok. Lehet, hogy csak átmenetileg tévedtem. De ahogy már említettem, a rossz indulás semmiben sem kifizetődő.

Az elméletemhez való ragaszkodással elértem, hogy a gyapot minden jelentős elmozdulásában benne voltam. A teljes pozíció felépítése során ugyan lehet, hogy hullott a forgács, és bele-belekerült ötven-hatvanezer dolláromba, amikor úgy éreztem, hogy ki kell szállni. Nagyon drága kísérletezésnek tűnik, pedig nem volt az. Miután a nagy mozgás megindult, vajon mennyi időbe telt visszaszerezni a beszállás pontos időzítéséhez elengedhetetlen próbavásárlás során elvesztegetett ötvenezer dollárt? Semennyibe! Mindig kifizetődő helyesen dönteni a megfelelő időpontban.

Ennyiből áll a téték megtételére alkotott elméletem. Nem nehéz utánaszámolni, hogy a nagy tétet sokkal bölcsebb csak akkor megtenni, ha már nyerőben vagy, elveszíteni pedig csak egy kisebb, kísérleti tétet érdemes. Ha így kereskedik az ember, mindig abban a haszonnal kecsegtető helyzetben lesz, hogy képes megtenni a nagy tétet.

A profi spekulánsnak mindig van valamilyen, a gyakorlatra alapozott elmélete – akár a spekulációhoz való viszonya irányítja, akár a vágyak. Emlékszem, Palm Beachen találkoztam egy öregemberrel, akinek nem jegyeztem meg a

nevét, vagy most nem jut hirtelen eszembe. Tudtam, hogy rég a Streeten van, még a Polgárháború idejétől fogva, és valaki azt mondta róla, hogy nagyon bölcös öreg figura, aki annyi eufóriát és pánikot élt meg, hogy kedvenc szavajárása volt, hogy semmi új nincs a nap alatt, különösen a részvénypiacon.

Az öreg egy csomó kérdést intézett hozzám. Amikor nagyjából elmondtam neki, hogyan kereskedek, bólintott, és így szólt:

– Igen! Igen! Igazad van. Alkatodból és gondolkodásmódodból látszik, hogy a módszered hozzád illő módszer. Könnyen ülteted át a gyakorlatba, amit prédikálsz, mert legkevésbé sem izgat a pénzt, amit felteszel. Eszembe jut Pat Hearne. Hallottál már róla? No, ő közismert lovis volt, és nálunk vezetett számlát. Okos és vakmerő ember volt. Sok pénzt keresett a részvényekkel, és emiatt folyton tanácsért nyaggatták. Egyetlen tanácsot sem adott. Ha megkérdezték tőle, hogy mi a véleménye erről vagy arról a befektetésről, rendre a kedvenc lovis aranyköpését rántotta elő: „Fogadj rá, majd megtudod.”

Nálunk kereskedett. Vett százat valamelyik nagy forgalmú papírból, és ha felment egy százalékot, vett még százat. Újabb egyszázalékos emelkedés, még száz részvény, és így tovább. Azt szokta mondani, hogy a spekulációval nem másoknak akar pénzt keresni, és ezért veszteséglimitáló *stop loss megbízást** adott ki a mindenkori legutolsó vétele alá egy százalékkal. Ha az árfolyam tovább emelkedett, ő is tovább emelte a stop losst. Ahogy jött egy egyszázalékos korrekció, automatikusan eladta az összes részvényt. Semmi értelmét nem látta az egy százaléknál nagyobb veszteségnek, akár a letétjét érintette, akár a még realizálatlan profitját.

A profi hazardőr sosem a hosszútávban utazik, hanem a biztos pénzben. Persze a hosszútáv is jó lehet, ha bejön.

Patet nem érdekelték a tippek, és nem próbált meg elkapni heti húszdolláros emelkedéseket. A biztos pénzt kereste, szép jövedelmet eredményező mennyiségben. A sok ezer kívülről közül, akivel csak összeakadtam a Wall Streeten, Pat Hearne volt az egyedüli, aki ugyan tiszta szerencsejátéknak fogta fel a spekulációt, mint amilyen a fáraó vagy a rulett, de volt benne kurázsi ragaszkodni egy elég tisztességes fogadási metódushoz.

Hearne halála után az egyik ügyfelünk, aki Pattel együtt, és az ő módszerét használva kereskedett, bő százezret keresett a Lackawannán. Aztán más részvényekbe szállt át, és minthogy már elég nagy tőkéje volt, azt gondolta, hogy többé nem kell mereven ragaszkodnia a Pat-féle stílushoz. Amikor jött egy korrekció, a veszteségeit nem vágta azonnal, hanem magukra hagyta őket, mintha profitok lennének. Még szép, hogy elbukta az utolsó centet is. Amikor végre kiszállt, már több ezer dollárral tartozott nekünk.

Még két évig lebzselt a cég körül. A pénze már rég elűszott, de a szenvedély még sokáig lobogott benne. Amíg jól viselte magát, nem zavartuk el. Emlékszem, miként szidta magát, hogy mekkora hülyeség volt elhagyni a Pat-féle stílust. Egyik nap feldúltan jött hozzám, és arra kért, engedje meg a cég, hogy shortoljon valamilyen részvényt. Rendes pali volt, és fénykorában korrekt ügyfél, úgyhogy személyesen garantáltam neki a fedezetet száz darab részvény shortolására.

Adott száz Lake Shore-t. Ez 1875-ben történt, amikor Bill Travers bezúzta a piacot. Roberts barátom kifejtette, hogy ez a legalkalmasabb pillanat a Lake Shore-shorthoz, és végig adta az esésben, ahogy már sokszor nyert a régi, sikeres napokban, mielőtt még Pat Hearne módszerétől eltántorította volna a kábító reménykedés.

Négy nap sikeres piramisépítés után tizenötezer dollár

profit volt Roberts számláján. Észrevéve, hogy nem adott stop loss megbízást, megkérdeztem tőle, hogy miért nem. Azt válaszolta, hogy az igazi esés még el sem kezdődött, és nem fogja kirázni holmi egyszázalékos felfelé korrekció. Ez augusztusban történt. Szeptember közepe előtt kölcsönkért tőlem öt dollárt babakocsira – jött a negyedik gyerek. Nem tartott ki a jól bevált módszer mellett. Ez a baj a leg-
többel – fejezte be az öreg fejcsóválva.

Igaza volt. Néha azt gondolom, hogy a spekuláció természetellenes üzlet, hiszen az átlagspekuláns gyakran a saját természetét állítja hadrendbe önmaga ellen. Az általános emberi gyarlóságok végzetesek a spekulációban – általában pont azok a gyarlóságok a legsúlyosabbak, amelyek a spekulánst kedveltté teszik a többi spekuláns szemében, és azok, amelyektől sikerrel óvja magát más vállalkozásaiban.

A spekulánst fő ellenségei belülről emésztik. Az emberi természettől elválaszthatatlan a remény és a félelem. A spekulációban, ha a piac ellened megy, minden nap reménykedsz, hogy ez lesz az utolsó nap – és többet veszítesz, mintha nem hallgattál volna a reményre, ugyanarra a szövetségesre, amely oly hatalmas segítőereje a birodalom-építőknek és felfedezőknek, akár kicsik, akár nagyok. Ha meg neked kedvező irányba megy a piac, félni kezdesz, hogy a holnapi nap elveszi tőled a profitot, és kiszállsz – túl korán. A félelem nem engedi, hogy annyi pénzt keress, mint kellene. A sikeres kereskedőnek harcolnia kell ezzel a két, mélyen gyökerező ösztönnel. Meg kell fordítania az érzelmek természetes sorrendjét. Reménykedés helyett félni kell, a félelem helyett remélni. Félni kell, hogy a veszteségből sokkal nagyobb veszteség lesz, és remélni kell, hogy a profitból igazán nagy profit. Ahogy az átlagember hazardírozik a részvényekkel, az teljesen menthetetlen.

Tizennégy éves korom óta űzöm a spekulatív játékot.

Soha semmi mást nem csináltam. Tudom, hogy miről beszélék. Majdnem harminc év folyamatos kereskedés, filléres és milliós játszmák után egyetlen következtetésre jutottam: időnként kereshetünk egy részvényen, vagy akár a részvények egy csoportján, de a piacot legyőzni nem lehet! Lehetnek sikeres gyapot- vagy gabonaügyleteink, de a gyapot- vagy gabonapiacot legyőzni nem lehet. Olyan ez, mint a lóverseny. Eltalálhatjuk a futam győztesét, de lehetetlen legyőzni a lóversenyt.

Ha tudnám a módját, még erősebbé és nyomatékosabbá tenném ezeket a kijelentéseket. Nem számít, ki mit hoz fel ellenük. Tudom, hogy igazam van, amikor állítom: ezek cáfolhatatlan kijelentések.

2007 8 23

És most térjünk vissza 1907 októberéhez. Vettem egy jachtot, és az összes előkészületet megtettem, hogy New Yorkot elhagyva körutat tegyek a déli vizeken. Tényleg fanatikus horgász vagyok, és végre saját hajóm volt. Minden készen állt. Nagyot kaszáltam a részvényeken, de a kukorica az utolsó pillanatban visszatartott.

Az első milliót meghozó pénzpiaci pánik előtt már kereskedtem gabonával Chicagóban. Tízmillió véka búzát, és tízmillió véka kukoricát shortoltam. Hosszú ideje tanulmányoztam a gabonapiacokat, és ugyanolyan medvének láttam a búzát és a kukoricát, mint a részvényeket.

Mindkettő esni kezdett. A búza tovább esett, de az egyik legnagyobb chicagói spekuláns – hívjuk Strattonnek – fejébe vette, hogy bekeríti a kukoricapiacot. Miután kiszálltam a részvényekből, és készen álltam, hogy a yachtomon délre menjek, a búzán szép profitom volt, de a kukorica árát Stratton annyira felhúzta, hogy testes veszteségem keletkezett.

Tudtam, hogy sokkal több kukorica van az országban, mint amennyit az ára tükröz. A kereslet-kínálat szabályának működnie kellett, mint mindig. A kereslet főleg Strattontól jött, a kínálat viszont egyáltalán nem tudott megérkezni, mert lehetetlen volt a kukorica szállítása. Emlékszem, hogy imádkoztam egy kis hidegért, hogy a járhatatlan utak megfagyjanak, és a farmerek végre piacra dobhassák a kukoricát. De nem volt ilyen szerencsém.

Ott álltam a várva várt horgász körút előtt, de a kukorica nem engedett. Nem hagyhattam magára a piacot. Stratton persze árgus szemekkel figyelte a short-aktivitást. Tudta, hogy megfogott, és jól tudtam én is. Mégis, abban bíztam, hogy rá tudom venni az időjárást, hogy húzzon ki a csávából. Végül, tudomásul véve, hogy sem az időjárás, sem más égi

jótevő nem könyörül rajtam, tanulmányozni kezdtem, hogyan tudnék önerőből kikászálódni a kalamajkából.

A búzából tisztességes profittal kiszálltam. A kukorica azonban sokkal nehezebb eset volt. Ha az aktuális áron le tudtam volna zárni a tízmillió véka shortomat, azonnal és boldogan megtettem volna. De ahogy belekezdtem volna a vételbe, Stratton rögvest buzgón hozzáfogott volna a kifacsarásomhoz. Ahhoz se volt nagy kedvem, hogy a vásárlásaimmal felhajtsam az árat, és elvágjam a saját torkomat.

Erős volt a kukorica, de a vágyam, hogy horgászni menjek, még erősebb. Gyorsan ki kellett szállnom, megtervezett, stratégiai visszavonulásra volt szükség. Úgy kellett visszavegyem a tízmillió véka shortot, hogy közben a lehető legalacsonyabb szinten tartsam a veszteségeimet.

Strattonnek ezidőtájt zabban is voltak pozíciói, és rendszeren az ujjai köré csavarta a piacot. Szorosan követtem az összes gabonapiacot, egyetlen betakarítási adat, egyetlen pletyka sem kerülte el a figyelmemet. Azt hallottam, hogy a tőkeerős Armour érdekeltségei összeütközésbe kerültek Strattonéival. Tudtam, hogy Stratton csak iszonyatos áron enged kiszállni a kukoricából, ezért ahogy meghallottam, hogy Armour és Stratton szemben állnak, felismertem, hogy a chicagói spekulánsoktól segítséget remélhetek. És egyetlen úton segíthettek: ha odaadják nekem azt a kukoricát, amit Stratton nem akar. A többi könnyű volt.

Először kiadtam a megbízást, hogy vegyenek ötszázezer véka kukoricát minden egycentes esésben. Amikor ezek a megbízások már kint voltak, négy különböző brókercéget megbíztam, hogy adjanak el egyszerre ötven-ötvenezer véka zabot a piacon. Arra számítottam, hogy a zab ettől azonnal becsúszik. Ismerve a spekulánsok észjárását, majd azonnal arra gondoltam, hogy Armour összeakasztotta a bajszát Strattonnal. Látva a zabban kitört háborút, logikusan arra fognak követ-

keztetni, hogy a következő csatatér a kukorica lesz, és nyomban elkezdik adni. Ha pedig Stratton kénytelen kiereszteni a markából a piacot, a kukorica-bekerítés kimúlásakor „nagy lét lehet akasztani”.

Hibátlanul mértem fel a chicagói spekuláns észjárását. Amikor látták, hogy a zab megroggyan az eladások ösztüze alatt, azonnal rávetették magukat a kukoricára, és lelkesen adni kezdték. A következő tíz percben hatmillió véka kukoricát tudtam összeszedni. Amikor éreztem, hogy lassan kifogynak az eladásból, vettem még négymilliót piaci áron. Ettől persze megint felment a kukorica, de a művelettel végeredményben sikerült a teljes tízmilliós shortot úgy zárni, hogy az ár a végén csak másfél centtel volt magasabb, mint amikor vásárolni kezdtem. A kétszázezer véka zabot, amit azért shortoltam meg, hogy a spekulánsok adjanak el kukoricát, sikerült csupán háromezer dolláros veszteséggel visszavennem. Olcsó medvecsali volt. A búzán elért profit a kukorica-veszteségem zömét közömbösítette, úgyhogy összességében csak huszonötezer dollárt vesztettem. Utóbb a kukorica huszonöt centtel ment fel vékánként. Kétségtelenül ki voltam szolgáltatva Stratton kényének-kedvének. Hogyha a tízmillió véka kukoricát úgy veszem vissza, hogy nem törődöm az árral, a jóisten se tudja, mennyit kellett volna fizetnem érte.

Ha az ember éveket tölt el valamivel, óhatatlanul rutinszerű reakciók alakulnak ki benne – ami az átlagos kezdőre nem jellemző. Ez különbözteti meg a profit az amatőrtől. Pontosan a látásmód határozza meg, hogy a spekulatív piacon veszítünk vagy nyerünk. A közönség egy dilettáns szemüvegén keresztül néz a részvénytőzspekulációkra. Mindent eláraszt az ego, s emiatt a gondolkodás sosem elég mély és sosem elég alapos. A profi azzal törődik, hogy a helyes dolgot tegye, és nem azzal, hogy pénzt keressen – hiszen tudja, hogy ha minden más körülményre elég figyelmet

szán, a profit majd gondoskodik magáról. A profi kereskedő úgy játszik, ahogy a biliárdjátékos: messzire előretekint, és nem csak a következő lökésre. Ösztönösen pozícióra játszik.

Emlékszem egy hallomásból ismert történetre Addison Cammackról, amely mondandóm lényegét nagyon szépen illusztrálja. Akikről csak hallottam, azok közül Cammack lehetett a Street egyik legrátermettebb kereskedője. Nem volt krónikus medve, mint sokan gondolják róla, de mint-hogy a két nagy emberi érzelmet, a félelmet és a reményt igyekezett vitorlájába fogni, jobban csábította a medve-játék. Neki tulajdonítják ezt az aranyköpést: „Sose add a részvényt, amikor az életnedvek felfelé törnek a fában!” Az öregek elmondása szerint a legtöbbet a bika-oldalon kereszte, és ebből világos, hogy nem az előítéletei, hanem a feltételek alapján kereskedett. Zseniális spekuláns volt. Egyszer, egy bikapiac vége után nem sokkal Cammack medve volt, és J. Arthur Joseph, a pénzügyi szakíró és elbeszélő tudta ezt. A piac nemcsak erős volt, de még mindig emelkedett: a bika vezető papírjaiban még volt erő, az újságok meg optimista cikkeket közöltek. Tudva, hogy mennyire hasznos lehet egy Cammack-féle spekulánsnak a medve-információ, Joseph egy napon örömhírekkel rohant be Cammack irodájába.

– Mr. Cammack, van egy nagyon jó barátom, aki a St. Paul részvények átutalását intézi, és mondott nekem valamit, amiről tudnia kell.

– Mi az? – kérdezte Cammack egykedvűen.

– Ugye fordított a pozícióján? Most medve, nem? – kérdezte Joseph, hogy biztos legyen. Ha Cammacket nem érdekli, nem fogja rápazarolni a drága infót.

– Igen. Mi az a csodás információ?

– Jártam ma a St. Paulnál, ahogy szokásom hetente kétháromszor hírbeszerző körútra menni, és a barátom a kö-

vetkezőket mondta: „Az Öreg elad.” Rockefellerre gondolt. „Tényleg, Jimmy?” – kérdeztem tőle. „Igen, tizenötezer részvényt ad el minden háromnyolcados emelkedésben. Már két-három napja utalom át a részvényeket.” Mikor ezt meghallottam, nem vesztegettem az időmet, és magához siettem.

Cammack nem egykönnyen jött ki a sodrából, és már annyira hozzászokott ahhoz, hogy mindenféle ember mindenféle hírrel, mendemondával, pletykával és tippel árasztja el az irodáját, hogy a bizalmatlanság a vérévé vált.

Csak ennyit mondott:

– Biztos, hogy jól hallotta, Joseph?

– Hogy biztos-e? Holtbiztos! Süketnek gondol?

– Megbízik az emberében?

– Teljes mértékben. Évek óta ismerem. Sosem hazudott nekem. Nem tenne ilyet! Ez nem lehet kérdéses. Maximálisan szavahihető, az életemet tenném arra, amit mond. Ismerem őt, amennyire csak ismerni lehet valakit – és sokkal jobban ismerem, mint maga engem, annyi közös év után.

– Szóval bízik benne?

Cammack megint Josephre nézett, és még hozzátette:

– Magának kell tudnia.

Hívta a brókerét, W. B. Wheelert. Joseph arra számított, hogy Cammack legalább egy ötvenezres eladási megbízást fog kiadni a St. Paulra. William Rockefeller túlad a részvételén, kihasználva a piac erős állapotát. Hogy ez csak spekulatív részesedés vagy valódi befektetés volt, nem számít. Az egyetlen, ami számít, hogy a Standard Oil érdeklőségi körének legjobb részvénykereskedője kiszáll a St. Paulból. Mit tenne egy hétköznapi ember, ha ilyen hírt kapna megbízható forrásból? A válasz nyilvánvaló.

De Cammack, a maga idejének legrátermettebb medvespekulánsa, aki az egész piacot illetően medve volt, ezt mondta a brókerének:

– Billy, menj, és vegyél tizenötezer St. Pault minden háromnyolcados emelkedésben.

A részvény akkoriban 90 és 100 dollár között ingadozott.

– Nem eladni akar? – vágott közbe Joseph kapkodva. Nem volt újonc a Wall Streeten, de egy újságíró szemével látta a piacot, ami egyúttal a közönség látásmódját is jelentette. Az árnak esnie kell a bennfentes eladás miatt. És ki volna komolyabb bennfentes eladó, mint Mr. William Rockefeller? A Standard Oil kiszáll, és Cammack vesz! Örület.

– Nem. Venni akarok.

– Nem hisz nekem?

– De igen!

– Hitelesnek tartja az információt?

– Igen.

– Medvének látja a piacot?

– Igen.

– Hát akkor?

– Ezért veszek. Figyeljen: maradjon kapcsolatban a barátjával, és szóljon, ha az eladás véget ér. Azonnal szóljon! Ért engem?

– Igen – válaszolta Joseph, és távozott, bár a mélyebb értelmét nem látta át annak, hogy Cammack megveszi William Rockefeller részvényeit. Épp azért volt számára nehezen felfogható a dolog, mert Cammack annyira medve volt. Mindenesetre Joseph meghagyta a barátjának, aki az átutalásokat intézte, hogy azonnal értesítse, ha az Öreg befejezte az eladást. Napjában kétszer is felkereste, hogy tájékozódjon.

Egyik nap így szólt a barátja:

– Nem jön több papír az Öregembertől. – Joseph megköszönte a hírt, és rohant Cammackhez.

Cammack figyelmesen végighallgatta, majd Wheelerhez fordult, és megkérdezte:

– Billy, mennyi St. Paulunk is van?

Wheeler utánanézett, és jelentette, hogy eddig hatvanezer részvényt sikerült összeszedni.

Cammack, minthogy medve volt, már korábban short-pozíciókat vett fel több élelmiszeripari és más szektorbeli részvényben is. Keményen shortolta a piacot. Azonnal utasította Wheelert, hogy adja el a hatvanezer St. Pault, amit megvettek, és adjon hozzá még. Arra használta a megvásárolt St. Paulokat, hogy az eladásukkal az egész piacra nyomást gyakoroljon, és az általános eséssel a korábbi pozíciói málmára hajtsa a vizet.

A St. Paul meg sem állt negyvennégy dollárig, és Cammack hatalmasat kaszált rajta. Tökéletes szakértelemmel forgatta a lapokat, és ennek megfelelően keresett is. Amit itt ki szeretnék emelni: a kereskedési rutinja. Nem kellett sokat töprengenie. Azonnal átlátta, hogy van fontosabb, mint a profit ezen az egyetlen részvényen. Átlátta, hogy a gondviselés küldte az alkalmat, hogy a megfelelő időben és megfelelő kezdőlökéssel kezdhessen bele a nagy medveakcióba. A St. Paul-tippre venni és nem eladni kezdett, mert azonnal felfogta, hogy bőséges muníciót szolgáltat a medve-hadjárathoz.

Térjünk vissza hozzám. Ahogy lezártam a búzáat és a kukoricát, délre mentem a yachtommal. Florida körül hajóztam, pompásan éreztem magam. A horgászat remek volt. Csupa élvezet. A világon semmivel sem törődtem, és nem is akartam változtatni ezen az állapoton.

Egyik nap partra szálltam Palm Beachnél. Egy csomó Wall Street-i baráttal és ismerőssel találkoztam. Mindenki a nap szenzációjáról, egy híres gyapotspekulánsról beszélt. New Yorkból jött a hír, hogy Percy Thomas az utolsó centig elvesztette mindenét. Nem szokványos csőd volt: a mende-mondák szerint a világhírű spekuláns egy második Waterloo-t szenvedett el a gyapotpiacon.

Mindig nagy csodálója voltam. Először akkor olvastam róla az újságokban, amikor tönkrement a Sheldon & Thomas brókerház. Thomas a gyapotpiac bekerítésén dolgozott, azonban Sheldon, akinek nem volt társához hasonló képzeletereje és kurázsija, a siker kapujában bedobta a törülközőt. Legalábbis ez a szóbeszéd járta akkoriban a Streeten. Így vagy úgy, a nagy kasza helyett minden idők egyik leglátványosabb bukása kerekedett a dologból. Nem is emlékszem, hány milliót vesztek. A cég padlóra került, és Thomas egyedül folytatta tovább. Csak a gyapottal foglalkozott, és elég hamar talpra állt. A hiteleit kamatostul visszafizette – olyan adósságokat is, melyek visszafizetésére nem kötelezte a törvény –, és még ezek után is maradt egymilliója. A gyapotpiacra való visszatérése legalább annyira látványos volt, mint Deacon S. V. White hőstette, amikor egy év alatt egymillió dollár adósságot törlesztett. Különösen csodáltam Thomas bátorságát és okosságát.

Palm Beachen mindenki Thomas bukásáról beszélt, amit a márciusi kifutású gyapoton hozott össze. A szóbeszéd csak terjed és gyarapszik, újabb és újabb torzítások, nagyítások, és finomítások. Magam is megtapasztaltam, hogyan változott meg annyira egy rólam terjesztett pletyka, hogy huszonnégy órával később a pletyka kiötlője sem ismert rá, amikor visszaért hozzá – annyi új és színes fejezettel bővült.

A hírek Percy Thomas újabb balvégzetű kalandjáról a horgászatról a gyapotpiacra terelték a figyelmet. Vissza-menőleg megkaptam a szaklapokat, és megpróbáltam képbe kerülni. Amikor visszaérkeztem New Yorkba, elhatároztam, hogy alaposabban beleásom magam a gyapotpiacba. Mindenki medve volt, és mindenki adta a júliusi gyapotot. Ilyenek az emberek. Azt hiszem, a példa ragadós volta miatt csinálják az emberek ugyanazt, mint a környezetükben mindenki. Ez a csordaösztön egyfajta újkori változata lehet. Bármilyen

volt a jelenség mozgatója, száz és száz spekuláns szemében böles és helyes dolognak tűnt adni a júliusi gyapotot – és egyúttal biztonságos dolognak is. Ezt az általános eladási kedvet nem is vakmerőnek nevezném – a szó túl visszafogott hozzá. A kereskedők csak a piac egyik oldalát látták, és a nagy profitot. Okvetlenül áresésre számítottak.

A helyzetet szemlélve hirtelen megvilágosodott, hogy ezeknek a fickóknak nem lehet valami sok idejük a shortok bezárására. Minél tovább tanulmányoztam a helyzetet, annál világosabban láttam ezt, míg végül elhatároztam, hogy venni fogom a júliusi gyapotot. Dolgozni kezdtem, és gyorsan vettem százezer bálát. Elég könnyen jutottam hozzá, sokan álltak az eladói oldalon. Nyugodtan felajánlhattam volna egymillió dollárt annak, aki élve vagy holtan előkeríti azt az egyetlen spekulánst, aki nem shortolja a júliusi gyapotot – senki nem jelentkezett volna a vérdíjért.

Ez május vége felé történt. Vettem tovább, ők meg adtak nekem tovább, egészen addig, míg gyakorlatilag az összes forgalomban lévő kontraktust felvásároltam és eljuttattam százhuszezer báláig. Néhány nappal azután, hogy az utolsó bálát megvettem, az ár elkezdett emelkedni. Ha már egyszer elkezdődött az emelkedés, a piac volt oly kegyes, és szépen muzsikált tovább: negyven-ötven pontokat haladt nap mint nap felfelé.

Egyik szombaton, nagyjából tíz nappal azután, hogy belevágtam a műveletbe, az árfolyam vágtatni kezdett. Fogalmam sem volt, van-e egyáltalán eladó gyapot a piacon. Rám hárult a feladat, hogy felderítsem, úgyszólván vártam a kereskedés utolsó tíz percéig. Tudtam, hogy abban az időpontban sok fickó van shortban, és ha a piac erősen zár, könnyű lesz őket horogra akasztani. Kiadtam négy különböző helyre a megbízást, hogy azonnal, piaci áron vegyenek meg öt-ötezer bála gyapotot. Az árfolyam rögvést harminc pontot

ugrott, a shortosok minden erejükkel próbáltak kikecmeregni. A piac napi maximumon zárt. Pedig csak megvettem az utolsó húszezer bálát.

Másnap vasárnap volt. Hétfőn Liverpoolnak húsz ponttal kellett volna feljebb nyitnia, hogy behozza a New York-i emelkedést. Ehelyett ötven ponttal nyitott feljebb. Ez azt jelentette, hogy Liverpool megduplázta az itteni emelkedést. Semmi teendőm nem akadt a liverpooli emelkedéssel kapcsolatban. Csak annyit mutatott, hogy a következtetéseim helytállóak voltak, és a legkisebb ellenállás mentén kereskedtem. Ugyanakkor nem vesztettem szem elől, hogy immár igen nagy pozícióm van, s attól meg kell majd szabadulni. A piac emelkedhet erősen, vagy lépegethet fokozatosan felfelé, egy bizonyos mennyiségnél többet még mindig nem képes magába szívni.

A liverpooli hírek persze megvadították a piacot. De láttam, hogy minél magasabbra emelkedik az árfolyam, annál nagyobb hiány van júliusi gyapotból. Az enyémből nem adtam egy darabot sem. Összességében az a hétfő egy izgalmas, és valószínűleg nem túl kellemes nap volt a medvéknek, de az izgalmak ellenére nem tapasztaltam jelét medve-pániknak, nem kezdődött el az örült pozíciózárás. És nekem száznegyvenezer bála gyapotot kellett eladnom.

Kedd reggel besétáltam az irodába, és a bejáratnál találkoztam egy barátommal.

– Érdekes cikk van a mai *World*-ben – mondta mosolyogva.

– Miféle cikk?

– Miféle? Hát nem láttad?

– Sose nézem meg a *World*-öt. Mit ír?

– Rólad szól. Azt írja, bekerítetted a júliusi gyapotot.

– Még nem láttam – mondtam neki, és otthagytam. Nem tudom, hogy elhitte-e, amit mondok, vagy sem. Sze-

rintem modortalanságnak tartotta, hogy nem mondtam meg, hogy a cikk igaz vagy sem.

Amikor beérkeztem az irodába, hozattam egy példányt. A címlapon tényleg ott állt nagybetűkkel:

LARRY LIVINGSTONE BEKERÍTETTE
A JÜLIUSI GYAPOTOT

Tudtam, hogy a cikk az örületbe kergeti a piacot. Ha szántszándékkal tanulmányoztam volna, hogy hogyan tudok a legelőnyösebben megszabadulni a száznegyvenezer bálaamtól, akkor sem találtam volna megfelelőbb megoldást. Nem is találhattam volna. Ezt a cikket ebben a pillanatban az egész országban olvasták, akár magában a *World*ben, akár más újságokban, melyek idézték. Eljutott Európába is. Ez nyilvánvaló volt a liverpooli árakból. A piac megvadult. Ilyen hírek után nem is meglepő.

Tudtam, hogy mire készül New York, és tudtam, hogy mire kell készülnöm nekem. A piac itt tízkor nyitott. Tíz perccel tíz után egyetlen bála gyapotom nem volt. Odaadtam nekik a teljes száznegyvenezer bálát. Mint utóbb kiderült, csomagom nagy részét a legmagasabb áron sikerült értékesíteni. A spekulánsok megvettek mindent. Csak az ég küldte lehetőséget láttam magam előtt, amely kimenekít a gyapotból. Megragadtam az alkalmat, mert nem lehetett nem megragadni. Mi mást tehettem volna?

A problémát csak komoly fejtörés árán oldhattam volna meg, de a véletlen megoldotta helyettem. Ha a *World*ben nem jelenik meg a cikk, realizálatlan profitom javának feláldozása nélkül soha nem tudtam volna kiszállni a pozícióból. Száznegyvenezer bála gyapotot úgy eladni, hogy közben ne verjem le az árat – ez erőmön felüli mutatvány lett volna. De a *World* cikke a javamra fordította a helyzetet.

Fogalmam sincs, hogy a cikk miért jelent meg a *Worldben*. Sosem tudtam meg. Talán tippet kapott a szerző egy gyapotpiaci barátjától, és azt gondolta, hogy szenzációt közöl. Nem láttam sem őt, sem senki mást a *Worldtől*. Kilencc előtt nem is tudtam, hogy kijött a cikk, és ha a barátom nem hívja fel rá a figyelmem, később sem tudtam volna meg.

Márpedig a cikk nélkül a piac nem lett volna elég nagy ahhoz, hogy meg tudjak szabadulni a gyapottól. A nagy pozíciónak ez az egyik hátulütője. Nem tudsz belőle úgy kislisszolni, mint amikor apróban játszol. Nem mindig akkor tudsz kiszállni, amikor akarsz, vagy amikor bölcsnek gondolod. Akkor kell kiszállnod, amikor lehet, amikor rendelkezésedre áll a teljes pozíciót felszívó piac. Milliókba kerülhet, ha elszalasztod a lehetőséget. Ha elszalasztod, elvesztél. Hiába próbálsz a medvék kiugrasztására felhajtani az árat, mert lehet, hogy a vétellel épp magad gyengíted a piac felszívó kapacitását. Éberem kell figyelni, hogy amikor felbukkan a lehetőség, sikerüljön azonnal üstökön ragadni.

Persze nem mindenki tudta, hogy szerencsés véletlen segített. A Wall Streeten, de ebben a vonatkozásban az élet más területein is, a nagy hasznot hajtó véletlent gyanakodva fogadják. Amikor a véletlen kárt okoz, azt sosem gondolják véletlennek, hanem a mohóság vagy a beképzeltség egyenes következményének. Ha kezedre játszik a szerencse, rablást emlegetnek, és arról beszélnek, hogy a gátlástalan ember hogy virul, az óvatos és tisztességes meg mindig pórul jár.

Nem csak a rosszindulatú, saját meggondolatlanságuk következtében bűnhődő shortosok vádoltak azzal, hogy előre kifundáltam az egészet, hanem mások is.

Egy vagy két nappal később találkoztam egy emberrel, aki a gyapotpiac egyik legbefolyásosabb szereplője volt a világon. Ezt mondta:

– A legravaszabb üzlet volt, amit valaha nyélbeütöttél,

Livingstone. Nagyon kíváncsi voltam, mennyit fogsz veszíteni azon a hatalmas pozíción. Tudtam, hogy legfeljebb ötven- vagy hatvanezer bálát lehet eladni az árak beverése nélkül. Aztán az is elkezdett érdekelni, hogy miképp fogsz kiszállni anélkül, hogy a realizálatlan profitodat elveszítenéd. Nem gondoltam, hogy mesterkedsz valamiben. Nagyon ravasz húzás volt.

– Semmi közöm nem volt hozzá – bizonygattam a tőlem telhető legnagyobb komolysággal.

De ő csak ismételte magát:

– Nagyon ravasz, fiam. Nagyon ravasz! Ne légy oly szerény!

Az ügylet után néhány újság Gyapotkirályként emlegetett. De, ahogy elmondtam, nem szolgáltam rá a koronára. Szükségtelen bizonygatnom, hogy az egész Egyesült Államokban nincs elég pénz ahhoz, hogy valaki hasábokat vegyen meg a New York-i *World*ben, sem elég kapcsolati tőke, hogy valaki egy efféle történetet lehozasson. Az eset meg nem szolgált hírnévhez juttatott.

Nem azért mondtam el a történetet, hogy moralizáljak afelett, hogy néha egy-egy érdemtelen spekuláns fejére koronát nyomnak, vagy hogy aláhúzzam a lehetőség felismerésének fontosságát. A célom csak az volt, hogy bemutassam, a júliusi gyapotügyletnek köszönhetően milyen elképesztő hírnévre tettem szert a sajtóban. Enélkül sosem ismerkedtem volna meg a figyelemre méltó Percy Thomasszal.

2007 8 23

XII

A sikeres gyapot-üzlet után levelet kaptam Percy Thomastól. Találkozni kívánt velem. Természetesen azonnal válaszoltam, hogy bármikor szívesen látom az irodámban. Másnap el is jött.

Régóta csodáltam. Nevét világszerte ismerték, ahol csak gyapottermesztéssel, vagy gyapot adásvételével foglalkoztak. Ahogy Európában, úgy itthon is, lépten-nyomon Percy Thomas nevébe ütközött az ember. Emlékszem, egyszer egy svájci üdülőhelyen beszélgettem egy kairói bankárral, akinek közös érdekeltsége volt a néhai Sir Ernest Cassellel az egyiptomi gyapottermesztésben. Amikor meghallotta, hogy New Yorkból vagyok, nyomban Percy Thomas felől érdeklődött, akinek elemzéseit rendszeresen olvasta.

Meggyőződésemm volt, hogy Thomas tudományos alapa-
possággal üzletel. Vérbeli spekuláns volt, egy álmodozó
képzelőerejével és egy harcos merészségével megáldott
gondolkodó. Páratlanul informált ember, aki a gyapottal
való kereskedésnek mind az elméletét mind a gyakorlatát
ismerte. Imádott elméleteket, hipotéziseket és következte-
téseket meghallgatni és kifejteni. Szinte mindent tudott a
gyapot-kereskedés gyakorlati oldaláról és a spekulánsok
lélektanáról, hiszen hosszú éveken át spekulált, és tekintélyes
summákat keresett és veszített el a gyapoton.

Régi brókercege, a Sheldon & Thomas csődje után a saját
útját járta. Két éven belül látványosan visszaküzdötte magát.
A *Sunban* olvastam, hogy pénzügyi talpraállása után első dol-
ga volt kifizetni a hitelezőit, majd felfogadott egy szakértőt,
tegyen javaslatot, miként tudna legjobban befektetni egymillió
dollárt. A szakértő megvizsgálta az ingatlanpiacot, számtalan
cég gyorsjelentését áttanulmányozta, és végül azt tanácsolta,
hogy a Delaware & Hudson részvényébe fektessen be.

Miután Thomas milliókat bukott, majd még több milliót keresve visszatért, márciusi gyapot-ügyletének köszönhetően tönkrement. Amikor meglátogatott, nem sokat teketóriázott. Azt javasolta, hogy lépjunk szövetségre. Bármilyen információ a birtokába kerül, azt haladéktalanul átadja nekem, még mielőtt publikussá tenné. Az én dolgom a kereskedés volna, amiben, úgymond, zseniális vagyok, ő pedig nem az.

Az ajánlat több okból sem tetszett. Őszintén megmondtam neki, hogy nem nagyon tudok párban játszani, és nem is szeretnék megtanulni. De erősködött, hogy ideális kombinációt alkotnánk. Végül kerek perec kijelentettem, hogy egyáltalán nem akarok másoknak spekulációs tanácsot adni.

– Ha jégre viszem magam – mondtam neki –, akkor egyedül én bűnhődöm, és azonnal fizetem a számlát. Nincs halasztott fizetés és váratlan kellemetlenség. Szándékosan játszom egyedül: ez a legbölcsebb és legolcsóbb módja a spekulációnak. Élvezetet találok abban, hogy az elmémet összemérem a többi spekuláns elméjével – ezeket az embereket sosem láttam, sosem beszéltem velük, sosem tanácsoltam nekik eladást vagy vételt, és nem is akarok találkozni velük, hogy megismerjem őket. Ha keresek, azt csakis a saját meggyőződésemenek köszönhetem. Sem eladni, sem tőkévé tenni nem akarom a meggyőződésemet. Ha máshogy keresném a pénzt, azt gondolnám, hogy nem érdemeltem ki. Az ajánlata nem érdekel, mert csak a magányos, saját stílusú játékban vagyok érdekelt.

2007
Sajnálkozott, és megpróbált meggyőzni, hogy tévedek, amikor elvetem a tervét. Ragaszkodtam az elveimhez. A továbbiakban kellemesen elbeszélgettünk. Elmondtam neki, hogy a „visszatérését” biztosra veszem, és kitüntetésnek tartanám, ha pénzügyi segítségemet elfogadná. Erre azt válaszolta, hogy kölcsönt nem fogadhat el tőlem. Aztán a júliusi ügyletről kérdezett, én meg elmeséltem neki mindent, hogy

hogyan szálltam be, mennyi gyapotot vettem, az árat, s egyéb apróságokat. Fecsegtünk még egy kicsit, és távozott.

Amikor korábban azt állítottam, hogy a spekulánsnak rengeteg ellensége van, és azok többsége belülről marja, számtalan hibám lebegett a szemem előtt. Megtanultam, hogy hiába az intelligencia, hiába a független gondolkodás, az ember mégis ki van téve egy meggyőző személyiség támadásának. Immúnis vagyok az általános spekulációs betegségek – félelem, kapzsiság, remény – ártalmaival szemben, de úgy találtam, hogy emberi mivoltomból fakadóan nagyon könnyen tévedek.

Épp ezidőtájt jobban kellett volna vigyáznom, mert frissen szereztem tapasztalatot arról, hogy milyen könnyű rávenni valakit, hogy a belátása, sőt, az akarata ellen tegyen. A Hardingnál történt. Afféle magánirodám volt náluk, egy szoba, melyet teljesen átengedtek nekem. Kereskedési időben az engedélyem nélkül senki nem léphetett be a helyiségbe. Nem akartam, hogy háborgassanak. Minthogy rendszerint igen nagy volt a pozícióm, és nem akármekkora profit hevert a számlámon, a cég őrizte a nyugalmat.

Egyik nap, a piac zárása után közvetlenül, ezt hallom:

– Jó napot, Mr. Livingstone.

Megfordulok, és látok egy teljesen ismeretlen, harminc-harmincöt körüli fazont. Fogalmam sem volt, hogyan jutott be, de ott volt. Egy szót sem szóltam. Csak ránéztem. Hamarosan újra megszólalt:

– Walter Scott miatt jöttem önhöz.

Könyvügynök volt. Se megnyerő modor, se lenyűgöző beszédstílus. Átlagos külső. De egyértelműen volt személyisége. Beszélt, és én alig figyeltem. Fogalmam sincs, mit mondott. Nem hiszem, hogy valaha megtudom, mint ahogy akkor sem tudtam. Amikor befejezte a monológját, a kezembe nyomta a töltőtollát, majd egy ívet, melyet aláírtam.

Egy megrendelés volt Walter Scott műveinek gyűjteményes kiadására, ötszáz dollárért.

Ahogy aláírtam, magamhoz tértem. De addigra a szerződés már biztonságos helyen, a zsebemben landolt. Nem akartam a könyveket. Nincs is hova raknom őket. Semmi szükségem rájuk. Nincs kinek odaajándékoznom. Mégis belegeyeztem, hogy megveszem őket ötszáz dollárért.

Annyira hozzászoktam már a veszteséghez, hogy elsőre a hibáimnak sosem ezt az aspektusát vizsgálom. Az első a játszma, a hiba maga. Legfőképp a gondolkodásom korlátait szeretném feltárni. Nem szeretném ugyanazt a hibát kétszer elkövetni. Az ember csak akkor tolerálhatja a hibát, ha képes tőkét kovácsolni belőle.

Elkövettem egy ötszázdolláros hibát, de még nem azonosítottam a bajt. Végignéztem a fickón, hogy benyomást szerezzek róla. Néztem volna tovább, ha nem mosolyog rám – beszédes kis mosoly volt! Mintha olvasott volna a gondolataimban. Valahogy éreztem, hogy sürgősen magyarázatba kezdenem, szavak nélkül is tudja, hogy mire gondolok. Úgyhogy átugrottam a bevezetőt, és egyenesen nekiszegeztem a kérdést:

– Mennyi jutalékot kap egy ötszázdolláros megrendelés után?

Megrázta a fejét.

– Nem tehetem meg! Sajnálom!

– Mennyit kap?

– A harmadát. De nem tehetem meg!

– Ötszáz dollár harmada az százhatvanhat dollár és hatvanhat cent. Adok magának kétszáz dollár készpénzt, ha visszaadja az aláírt szerződést.

Hogy nyomatékosítsam a dolgot, ki is vettem a pénzt a zsebemből.

– Megmondtam, hogy nem tehetem.

- A többi ügyféltől is kap ilyen ajánlatot?
- Nem – válaszolta.
- Akkor honnan tudta olyan biztosan, hogy tőlem igen?
- Maga egy első osztályú vesztő, és ez első osztályú üzletemberré teszi. Hálás vagyok önnek, de nem tehetem.
- Akkor mondja meg, miért nem akar többet keresni, mint a jutaléka?
- Nem ez a lényeg. Nem a jutalékért dolgozom.
- Akkor miért dolgozik?
- A jutalékért és a teljesítményért.
- Milyen teljesítményért?
- A sajátomért.
- Mire céloz?
- Maga csak a pénzért dolgozik? – kérdezte.
- Igen – válaszoltam.
- Dehogy – és megrázta a fejét. – Nem, nem csak a pénzért. Az nem elégíti ki. Bizonyára nem azért dolgozik, hogy néhány dollárral megfejelje a bankszámláját, és nem is azért van a Wall Streeten, mert szereti a könnyű pénzt. Valami más szórakoztatja. Velem is így van.

Nem vitatkoztam, hanem megkérdeztem:

- És magát mi szórakoztatja?
- Ugye, mindenkinek van gyenge oldala.
- És magának?
- A hiúság – mondta.
- Rendben. Sikeresen aláíratta velem a szerződést. Most vissza akarom csinálni, és adok magának kétszáz dollár egy tízperces munkáért. Ez nem elégíti ki a büszkeségét?
- Nem. Egy rakás ügynök hónapokig dolgozott a Wall Streeten, de semmit nem tudtak eladni. Azt mondták, hogy rossz a termék, és a hely sem megfelelő. Engem hívatott a cég, hogy bizonyítsam be, nem a könyvekkel vagy a hellyel volt a baj, hanem az eladási technikával. A többiek 25 százalék

jutalékot kaptak. Én Clevelandben dolgoztam, ahol két hét alatt nyolcvankét sorozatot adtam el. Most azért vagyok itt, hogy eladjak egy meghatározott számú sorozatot, és ne csak olyan embereknek, akik a többi ügynöktől nem vettek, de olyanoknak is, akikhez a többiek el se jutottak. Ezért adnak nekem 33 1/3 százalékot.

- Nem értem, hogy tudta eladni nekem.
- Miért, J. P. Morgannek is eladtam egyet.
- Dehogyan adott.

Dühbe gurult:

- Szavamra, eladtam!
- Egy sorozat Walter Scottot J. P. Morgannek, akinek nem csak számos díszkiadás, de talán néhány eredeti kézirat is van a könyvtárában?

– Itt az aláírása – és máris a szemem előtt lebegtetett egy szerződést J. P. Morgan kézjeggyével. Lehet, hogy nem J. P. Morgan aláírása volt, de ott és akkor nem kételkedtem benne. Hát nem volt a zsebében az én aláírásom is? Pusztán kíváncsiságot éreztem. Megkérdeztem tőle:

- Hogy csípte el a könyvtárost?
- Semmiféle könyvtárossal nem találkoztam. Magát az Öreget láttam. Az irodájában.

– Na, ez már sok! – mondtam. Mindenki tudta, hogy üres kézzel nehezebb bejutni Mr. Morgan irodájába, mint a riasztórendszerrel ellátott Fehér Házba.

De nem tágított.

- Így volt.
- Hogy jutott be az irodájába?
- Hogy jutottam be a magáéba?
- Fogalmam sincs. Majd elmondja.

– Ugyanúgy jutottam be magához is, ahogy Morgan irodájába. Beszéltem azzal az úriemberrel, akinek tiszte lett volna nem beengedni. Morgan ugyanúgy írt alá, ahogy

maga. Maga nem egy könyvsorozat megrendelésére vonatkozó szerződést írt alá. Egyszerűen fogta a töltőtollat, amit a kezébe nyomtam, és azt tette, amire kértem. Nincs különbség. Ő is úgy tett, ahogy ön.

– Ez tényleg Morgan aláírása? – kérdeztem úgy három perc múlva, jó adag kétkedéssel.

– Még szép. Az aláírását még gyerekkorában gyakorolta be.

– Ennyi az egész történet?

– Ennyi. Pontosan tudom, hogy mit teszek. Csak ennyi a titok. Hálás vagyok önnek. Jó napot, Mr. Livingstone – és elindult kifelé.

– Várjon – mondtam –, kötelességemnek érzem kikerekíteni az összeget kétszáz dollárra.

És felé nyújtottam harmincöt dollárt.

Megrázta a fejét.

– Nem. Nem tehetem meg. De megtehetem ezt!

Elővette a szerződést a zsebéből, széttépte, és átadta nekem. Leszámoltam a kétszáz dollárt, és előtte tartottam a pénzt, de újra megrázta a fejét.

– Nem így gondolta? – kérdeztem.

– Nem.

– Akkor miért tépte szét a szerződést?

– Mert nem panaszkodott, hanem úgy fogta fel az egészet, ahogy én is felfogtam volna az ön helyében.

– De kétszáz dollárt ajánlottam fel önszántamból.

– Tudom. A pénz nem minden.

Volt valami a hangjában, ami miatt ezt mondtam:

– Igaza van. Nem minden. És most mit tehetek még önért?

– Gyorsan kapcsol, igaz? Tényleg tenni akar valamit értem?

– Igen. De hogy valóban teszek-e, az a kérdésen múlik.

– Vigyen be Mr. Ed Harding irodájába, és mondja meg

neki, hogy szeretnék három egész percig beszélni vele. Aztán hagyjon minket kettesben.

Megráztam a fejem.

– Nagyon jó barátom.

– Ötven éves és bróker – mondta a könyvügynök.

Ez tökéletesen igaz volt, úgyhogy elvittem Ed irodájához. Többet nem szólt hozzám, és nem is hallottam róla. De néhány héttel később, egyik este, amikor a külváros felé tartottam, összefutottam vele a Sixth Anenue-i magasvasúton. Nagyon udvariasan kalapot emelt, visszaköszöntem. Odajött hozzám, és megkérdezte:

– Hogy van, Mr. Livingstone? És hogy van Mr. Harding?

– Nagyon jól van. Miért kérdi?

Úgy sejtettem, lapul itt még egy történet.

– Aznap, mikor bevitt hozzá, kétezer dollár értékű könyvet adtam el neki.

– Nekem egy szót sem szólt erről.

– Nem, az ilyen nem beszél róla.

– A milyen nem beszél róla?

– Az olyan, aki azért nem követ el soha hibát, mert hibát elkövetni rossz üzlet. Az ilyen ember mindig tudja, hogy mit akar, és senki más nem ingathatja meg. Az ilyen ember iskoláztatja gyermekeimet és tartja meg feleségem jókedélyét. Jó szolgálatot tett nekem, Mr. Livingstone. Számítottam is rá, amikor nem fogadtam el a kétszáz dollárt, amit oly kétségbeesetten ajánlott nekem.

– És ha Mr. Harding nem adott volna megrendelést?

– Ó, tudtam, hogy fog. Átláttam, miféle ember.

Könnyű préda volt.

– Rendben. De ha mégse vett volna egyetlen könyvet sem? – kötöttem az ebet a karóhoz.

– Akkor visszajöttem volna magához, hogy magának

adjak el valamit. Viszlát, Mr. Livingstone. Vár a polgármester. És felkelt, ahogy megálltunk a Park Place-nél.

– Remélem, rászó vagy tíz sorozatot – mondtam neki. (Őméltósága demokrata volt.)

– Én is republikánus vagyok – válaszolta, és szép komótosan elindult kifelé, bízva abban, hogy a szerelvénnyel megvárja az indulással. Meg is várta.

Ezt a történetet azért meséltem el ilyen részletesen, mert egy rendkívüli emberről szólt, aki rávett, hogy megvegyek valamit, amit nem akartam megvenni. Neki sikerült először. Nem kellett volna másodiknak jönnie – de jött. Sose hidd, hogy nincs valahol egy rendkívüli képességű ügynök, és arra se vegyél mérget, hogy teljesen immúnis maradsz a személyiség befolyásával szemben.

Amikor Percy Thomas elhagyta az irodámat, és udvariasan, de határozottan visszautasítottam, hogy szövetségre lépjünk, megesküdtem volna rá, hogy üzleti útjaink soha többé nem keresztezik egymást. Abban sem voltam biztos, hogy látom-e még valaha. De a következő nap írt egy levelet, melyben megköszönte a felajánlott segítséget, és meghívott, hogy találkozzunk újra. Válaszoltam, hogy rendben. Újra írt. Meglátogattam.

Igen nagyra értékeltem őt. Mindig élvezettel hallgattam, mert nagyon sokat tudott, és a tudását érdekesen fejtette ki. Azt hiszem, ő a legelbűvölőbb ember, akivel valaha találkoztam.

Mindenféléről beszélgettünk. Igen olvasott ember volt. Csodálatosan átlátta a legkülönbözőbb területeket, és tehetségesen általánosított. A beszédében lévő bölcsesség páratlanul meggyőző volt. Sok mindennel vádolták Percy Thomast, beleértve az őszinteség hiányát, de gyakran úgy éreztem, hogy példátlan meggyőzőereje nem fakadhat másból, mint hogy először tökéletesen meggyőzi önmagát.

Természetesen elég kimerítően értekeztünk a piacokról is. Én nem láttam bikának a gyapotot, ő igen. Egyáltalán nem láttam a bika-oldalt, ő látta. Annyi tényt és számot hozott fel, hogy el kellett volna söpörje a meggyőződésemet, de kitarítottam. A tényeit nem tudtam megcáfolni, de nem ingattak meg a saját olvasatomban. Aztán addig bombázott velük, amíg már nem is voltam biztos azokban a tényekben, melyeket én magam gereblyéztem össze a szak- és napilapokból. Emiatt már nem is a saját szememmel láttam a piacot. Saját meggyőződése ellenében nem lehet meggyőzni az embert, de sok beszéddel bele lehet hajtani a bizonytalanságba és döntésképtelenségbe, és ez még rosszabb is, hiszen azt jelenti, hogy nem tud magabiztosan kereskedni.

Nem állítom, hogy teljesen összezavarodtam, de elvesztettem az egyensúlyomat. Felhagytam az önálló gondolkodással. Nem tudom lépésről lépésre leírni, hogy miként értem el azt az elmeállapotot, amely aztán olyan sokba került nekem. Azt hiszem, számításainak egyedülálló pontossága nyűgözött le. Ezek privát tényeken alapuló kalkulációk voltak, míg az én tényeim köztulajdonból származtak. A maximális szavahihetőség állt az oldalán, hogy is ne, amikor délről tízezren referáltak neki a terméskilátásokról. Végül odáig jutottam, hogy a feltételeket már az ő szemével olvastam – hiszen mindketten ugyanannak a könyvnek ugyanazt a lapját olvastuk, és ezt a könyvet ő tartotta a szemem elé. Logikusan gondolkodott. Mihelyst magamévá tettem a tényeit, csak egy ugrás volt, hogy az azokból levont következtetéseim megegyezzenek az övéivel.

Amikor beszédbe elegyedtünk a gyapotpiacról, nem csak medve voltam, de shortoltam is a gyapotot. Fokról fokra, ahogy elkezdtem elfogadni a tényeit és számait, félni kezdtem, hogy korábbi pozícióm hamis információkra épült. Ha pedig félni kezdtem, zárnom kellett. És mihelyst

zártam amiatt, hogy Thomas meggyőződött a tévedésemről, azonnal vennem kellett. Ilyen a gondolkodásmódom. Egész életemben semmi mást nem csináltam, csak részvényekkel és áruféleségekkel kereskedtem. Ezért a véremben van, hogy ha helytelen dolog medvének lenni, akkor a helyes dolog bikának lenni. Ha pedig helyes bikának lenni, akkor a parancs: venni! Ahogy a jó öreg Palm Beach-i barátom, Pat Hearne szokta volt mondani: „Fogadj rá, majd megtudod!” Ki kell próbálnom, hogy igazam van-e a piaccal kapcsolatban, vagy sem. A válasz pedig kizárólag a hóvégi számlakivonaton lesz olvasható.

Vásárolni kezdtem a gyapotot, és viharos sebességgel elértem a szokásos mennyiséget, úgy hatvanezer bálát. Egész pályafutásom legostobább játszmája volt. Ahelyett, hogy saját megfigyeléseim és következtetéseim alapján nyertem vagy buktam volna, egy másik ember játékát játszottam. Az se kérdés, hogy egy hülye játszmának nem kéne okvetlen ilyen véget érni. Nemcsak vettem, amikor az égvilágon semmi nem indokolta, hogy bika legyek, de a pozíciomat sem a tapasztalattal összhangban építettem fel. Nem kereskedtem helyesen. Megfeneklettem, vesztettem.

A piac nem kedvezett nekem. Sosem félek és sosem vagyok türelmetlen, amikor biztos vagyok a pozíciómban. De a piac nem úgy viselkedett, ahogy kellett volna, ha Thomasnak igaza van. Miután az első rossz lépést megtettem, következett a második, a harmadik – teljesen megzavarodtam. Alávetettem magam a javaslatnak, hogy ne csak ne vágjam a veszteséget, de támasszam is meg az árakat. Az ilyen játékstílus teljesen idegen a természetemtől, teljesen ellentétes a spekulációs alapelveimmel és az elméletemmel. Még kölyökként, a bukmékereknél sem csináltam soha ilyet. Átformáltak, teljesen megváltozott a személyiségem.

Nem csak gyapotom volt, de súlyos pozíciót vettem fel

búzában is. Ez szépen mozgott, és rendes profitot mutatott. Őrült eltökéltségem, hogy felhajtom a gyapot árát, felvitte a pozíciómat százötvenezer bálára. Elmondhatom, hogy ezidőtájt nem éreztem magam valami jól. Nem kimosakodni akarok a tévelygésből, csak egy akkoriban jellemző ténytet állapítok meg. Emlékszem, Bayshore-ba mentem, hogy egy kicsit kipihenjem magam.

Ott azért elgondolkodtam. Beláttam, hogy túl nagy kockázatnak vagyok kitéve. Nem vagyok ijedős alkat, de olyan idegesség jött rám, hogy könnyítenem kellett a terhen. Ehhez ki kellett szállnom vagy a gyapotból, vagy a búzából.

Hihetetlen, de tizenkét- vagy tizennégyévnyi szakadatlan részvény- és áruspekulációs gyakorlattal és rutinnal a hátam mögött pontosan a rossz utat választottam. A gyapot veszteséget mutatott, és megtartottam. A búza nyereséget mutatott, és eladtam. Ez egetverő hülyeség volt, de mentségemre nem mondhatok mást, minthogy Thomas játéka volt, és nem az enyém. Az összes spekulációs baklövés közt alig van nagyobb, mint leátlagolni egy veszteső játszmát. Gyapotüzletem később fényesen visszaigazolta ezt. Mindig azt add el, ami veszteséges, és azt tartsd meg, ami nyereséges. Annyira egyértelműen eszerint kellett volna cselekedni, hogy a mai napig sem értem, miért tettem pont az ellenkezőjét.

Eladtam a búzát, és ezzel levágtam a nyereséget. Miután kiszálltam, vékánként húsz centtel ment fel a búza, megállás nélkül. Ha megtartom, nyolcmillió dollárt kerestem volna rajta. Én meg eltökélten kitarítottam a veszteső pozíció mellett, és tovább vettem a gyapotot!

Tisztán emlékszem rá, hogy vettem minden áldott nap a gyapotot, egyre több gyapotot. És mit gondolsz, miért vettem? Hogy le ne essen az ára! Ha ez nem egy gigabalek játszma, akkor mi az? Egyre csak öntöttem bele a pénzt, egyre több pénzt – és egyre több pénzt vesztettem. Brókereim és

közeli barátaim nem értették, és nem értik a mai napig sem. Persze ha másként sül el a dolog, én lettem volna a két lábon járó csoda. Többben figyelmeztettek, hogy ne adjak akkora hitelt Percy Thomas briliáns elemzéseinek. A figyelmeztetésekre oda se bagóztam, hanem vettem a gyapotot tovább, hogy le ne essen. Még Liverpoolban is vettem. Négyezer-ötszáz-nyolcvan báláig jutottam el, mire végre észhez tértem. Akkor már késő volt. Eladtam mindet.

Szinte mindent elvesztettem, amit addig részvényekkel és árukkal spekulálva megkerestem. Nem mentem teljesen tönkre, de kevesebb százezrem maradt, mint ahány millióm volt, mielőtt találkoztam a briliáns baráttal, Percy Thomas-szal. Megszegtem a szabályokat, pedig a tapasztalat megtanított rá, hogy megtartásuk a siker záloga. Több volt ez, mint ostobaság.

Értékes lecke volt megtanulni, hogy az ember különösebb ok nélkül belekeveredhet egy őrült játszmába. Néhány milliómba került annak megtanulása, hogy a spekulánsra még egy veszélyes ellenség leselkedik: fogékonysága egy elbűvölő személyiség briliáns, meggyőző érveire. Mindig az volt a véleményem, hogy akkor is elég jól megtanultam volna a leckét, ha csak egymilliót kell fizetnem érte. De a sors nem mindig oly kegyes, hogy te szabhasd meg a tandíjat. Lekeveri az atyai pofont, bemutatja a számlát, és jól tudja, hogy fizetned kell, bármekkora összeg áll rajta. Ezt a szerencsétlen esetet lezárva jöttem rá, hogy mekkora ostobaságra vagyok képes. Percy Thomas távozott az életemből. Ott álltam a tőkém tizedével. Ahogy Jim Fisk szokta mondani, elindázott a pénzem, mint a vadszőlő. Alig egy évig milliomos voltam. Millióimat az eszemmel kerestem, a szerencse segített. Elvesztésüket az esztelenségnek köszönhettem. Eladtam a két yachtot, és elhatároztam, hogy visszaveszek a nagyvilági költekezésből.

Ez az egy rúgás azonban kevés volt. A szerencse ellenem fordult. Először megbetegedtem, aztán égető szükségem lett kétszázezer dollár készpénzre. Néhány hónappal korábban ez a summa semmiség lett volna, mostanra azonban nagyjából megegyezett fürge szárnyú vagyonom teljes maradékával. Azonnal kellett a pénz, a kérdés csak az volt: honnan? A brókercégnél vezetett számlámról nem akartam leemelni, mert akkor nem maradt volna elég letét a kereskedéshez. És most minden korábbinál nagyobb szükségem volt a kereskedésre, ha a millióimat gyorsan vissza akartam nyerni. Egyetlen alternatívát láttam: meg kell keresnem a piacon!

Gondolj bele! Ha egy kicsit is ismered egy átlagos bróker-cég átlagos ügyfelét, akkor egyetértesz abban, hogy biztosra vehető a veszteség, ha a spekuláns a piaccal szeretné kifizettetni a számlát. Aki ragaszkodik ehhez a célkitűzéshez, ingét-gatyáját elveszíti.

Egyik télen a Hardingnál néhány elszállt pasas harminc- vagy negyvenezer dollárt fizetett ki egy bundáért – és egyikük sem hordta egy percet sem. Úgy történt, hogy az egyik kereskedő – aki azóta világhírnévre tett szert a közszolgálatban végzett munkájával –, tengeri vidrából készült bundában jelent meg a tőzsde épületében. Akkoriban, még mielőtt a szőrme ára az égbe ment, ez a bunda csak körülbelül tízezer dollárt ért. A Hardingnál az egyik fickó, Bob Keon, a fejébe vette, hogy cobolybundát vásárol magának. A külvárosban meg is állapodott egyre, az ára hasonló, tízezer dollár körüli volt.

– Ez marha sok pénz – kötekedett az egyik jóbarát.

– Hogyne, hogyne – ismerte el Bob Keon nyájasan.

Kábé egyheti fizetés – hacsak ti, fiúk, nem ígértek meg, hogy a legszebb ügyfél iránti tiszteletetek szerény, de őszinte jeléül megajándékoztok vele engem. No, ki is mondja az

ajándékhoz a köszöntő szónoklatot? Senki? Oké. Akkor megvetetem a piaccal!

– Minek neked cobolybunda? – kérdezte Ed Harding.

– Nagyon jól festene egy ilyen szép szál emberen – húzta ki magát.

– És hogy értetted azt, hogy te fogod kifizetni? – kérdezte Jim Murphy, az iroda fő tippfalója.

– Egy bölcs befektetést eszközölök egy múltó mellékszeplőbe, James. Hát így – válaszolta Bob, aki tudta, hogy Murphy csak egy tippet akar.

Nem is kellett sokat várni, hogy Jimmy megkérdezze:

– És mit veszél?

– Tévedsz, barátom, mint rendesen. Az idő egyáltalán nem kedvez a vételnek. Eladok ötezer Steelt. Legalább tíz dollárt kell esnie. Nekem elég lesz kettő tisztán. Nem nagy igény, ugye?

– Mit hallottál róla? – kérdezte Murphy türelmetlenül. Magas, sovány férfi volt fekete hajjal, és állandóan éhes ábrázattal – sosem ment ki ebédelni, mert félt, hogy lemarad valamiről.

– Azt hallottam, hogy ez a kabát a legpompásabb darab, amire valaha szemet vetettem.

Harding felé fordulva a következőt mondta:

– Ed, adj el ötezer U. S. Steel törzsrészcsejt piaci áron. Még ma, drágám!

Bob óvatlan duhaj volt, és folyton humoros beszélgetésekbe elegyedett. Azt szerette láttatni a világgal, hogy vasból vannak az idegei. Eladta az ötezer Steelt, és a részvény azonnal felment. Feleakkora szárnak sem tűnve, mint amikor szövegelt, gyorsan levágta a veszteséget másfél dollárnál, és kifejtette, hogy a New York-i klíma túl enyhe a szőrmebundához. Egyébként is egészségtelen és hivalkodó viselet. A többiek majd röhögőgörcsöt kaptak. De nem

sokkal később az egyikük vett egy kis Union Pacificet, hogy az fizessen a bundáért. Tizennyolcezer dollárt vesztett, és azt mondta, hogy a coboly nagyon jól mutat egy női nyak körül, de nem való egy szerény és intelligens férfi ruhatárába.

Egyik ügyfél a másik után próbálta rávenni a piacot, hogy fizessen már a bundáért. Pár nap múlva bejelentettem, hogy megveszem én, nehogy tönkremenjen a cég. De azt mondták, hogy ez nem sportszerű, ha meg akarom kapni a bundát, hagynom kell, hogy a piac vegye meg nekem. Ed Harding azonban mélységesen egyetértett a tervemmel, és még aznap elmentem a szűcshöz, hogy megvegyem. Kiderült, hogy egy chicagói úriember egy héttel korábban elvitte.

Ez nem elszigetelt eset. Nincs ember a Wall Streeten, aki még nem vesztett pénzt azáltal, hogy megpróbálta kicsikarni a piacból egy autó, egy karkötő, egy motorcsónak vagy egy festmény árát. Sok emelet magas kórházat tudnék felhúzni azokból a születésnap ajándékokból, melyekért a sóher piac nem akart fizetni. Az összes Wall Street-i átok között nincs szorgosabb és makacsabb, mint az eltökéltség, amellyel a piacot tündéri adakozásra próbálják rábírn.

Mint minden igazi átoknak, ennek is van alapja. Mit tesz az ember, amikor elhatározza, hogy a piac fog kifizetni egy sürgős számlát? Pusztán reménykedik. Hazardírozik. És sokkal nagyobb kockázatnak teszi ki magát, mint ha tanulmányozná az alapvető feltételeket, intelligensen spekulálna. Ott kezdődik, hogy azonnali profitot akar. Nem engedheti meg magának, hogy türelmes legyen. A piac legyen kedves hozzá azonnal – ha egyáltalán. Azzal áztatja magát, hogy ugyanolyan esélye van nyerni, mint veszíteni. Mivel nagyon fürge – mondjuk két dollárt akar keresni, és a veszteséget is levágja két dollárnál –, azt hiszi, hogy az esélye ötvenötven százalék. Ismerek embereket, akik sok ezer dollárt veszítettek ezzel a módszerrel, például úgy, hogy egy bika-

piacon pont egy helyi csúcson, kisebb korrekció előtt vásároltak. Használhatatlan kereskedési módszer.

Én is az ostoba hazardírozásba kapaszkodtam, mint utolsó szalmaszálba. El is tört. Elvesztettem a gyapotügylet után még megmaradt pénzemet. És még nagyobb bajba keveredtem, mert kereskedtem – és vesztettem – tovább. Továbbra is azt gondoltam, hogy a piacnak végül okvetlen fizetnie kell. De egyetlen dolognak lett vége: a pénzemnek. Adósságba keveredtem. Nemcsak a saját brókercégemnek, de más, komolyabb letét nélkül kereskedni engedő házaknak is tartoztam. Nemcsak eladósodtam, de innentől fogva ki sem másztam az adósságból.

2007 8 23

XIII

Megint tönkrementem. Rossz dolog volt, de hogy vakvágányon kereskedtem, az sokkal rosszabb. Beteg, ideges, zaklatott voltam, és képtelen a józan elemzésre. Ilyen lelkiállapotban egyetlen spekulánsnak sem szabad kereskednie. Minden elromlott körülöttem. El sem tudtam képzelni, hogyan szerezhethném vissza a lelki egyensúlyomat. Hozzászoktam a nagyban való kereskedéshez, a több mint százezer darabos részvénytőzshoz, és most féltem, hogy kicsiben képtelen leszek higgadtan folytatni. Nem sok értelmét láttam, hogy igazam legyen, amikor száz részvényem van. Miután megtanultam nagyot keresni a nagy pozíción, elbizonytalanodtam, hogy kicsiben tudni fogom-e, mikor kell kiszállni. Leírhatatlan, milyen fegyvertelennek éreztem magam.

Újra összeomolva, és esélytelenül az azonnali visszacsapásra! Eladósodva és eltévelyedve! Annyi hosszú, sikeres év után, melyekben a hibák ugyan fékeztek, de nagyobb sikerek felé egyengették az utamat, most rosszabb helyzetbe kerültem, mint amikor elkezdtem a bukmékereknél. Rengeteget fejlődtem a spekulációs játék nevű tantárgyban, de emberi gyengeségből megbuktam. Nincs olyan gépies elme, amely állandó hatékonysággal tud működni. Most megtanultam, hogy nem maradhatok örökre védve sem egy másik személyiség befolyásától, sem a balszerencsétől.

A pénzügyi veszteségek sosem izgattak különösebben. Más problémák azonban igen. Részletesen tanulmányoztam a katasztrófámat, és persze könnyűszerrel rátaláltam a hülyeségre benne. Pontosán megjelöltem az időt és a helyet. Alapos önismeret szükséges a spekulatív piacokon való sikeres kereskedéshez. Annak felismerése, hogy mekkora ökörségre ragadtathatom magam, nagy lépés volt a spekulációs iskolában. Sokszor gondolom úgy, hogy egy spekuláns nem

fizethet túl nagy árat azért, hogy megtanulja, mi óvhatja meg az önteltségtől. Briliáns elmék számtalan nagy bukása vezethető le közvetlenül az önteltségből. Drága kór ez mindenkor és mindenkinek, de különösen egy Wall Street-i spekulánsnak.

Nem voltam boldog New Yorkban, nem tetszettem magamnak. Nem akartam kereskedni, mert rossz passzban voltam. Elhatároztam, hogy elmegyek, és máshol keresek megélhetést. Reméltem, hogy a helyváltoztatás segít, és megtalálom régi önmagamat. Újra elhagytam New Yorkot, a spekulációs játék kivert a városból. Nemcsak tönkrementem, de különböző brókercégeknél több mint százezres adósságot hagytam hátra.

Chicagóba mentem, ahol akadt valami lehetőség. Nem volt nagy lehetőség, de ez csak annyit jelentett, hogy a vagyonomat egy kicsit tovább tart visszaszerezni. Az egyik brókercégnél, akikkel korábban már kötöttem üzletet, bíztak a képességeimben, és megengedték, hogy kicsiben kereskedjek náluk.

Nagyon óvatosan kezdtem. Nem tudom, meddig jutottam volna el, ha ott maradok. Pályám egyik legemlékezetesebb kalandja azonban lerövidítette chicagói tartózkodásomat. Szinte hihetetlen történet.

Egyik nap távirat jött Lucius Tuckertől. Ismertem még akkoriból, amikor egy tőzsdetag brókercégnél volt hivatalvezető, és üzleteltem is vele. Aztán elvesztettem a szemem elől. Így szólt a távirat:

*Azonnal gyere New Yorkba.
L. Tucker*

Közös barátainkon keresztül ismerhette szorult helyzetemet, ezért biztos voltam abban, hogy lehet valami a tarsolyá-

ban. Egy fölösleges New York-i utazásra nem volt kidobnivaló pénzem, ezért felhívtam telefonon.

– Megkaptam a táviratodat – mondtam. – Mit jelent?

– Azt jelenti, hogy egy nagy New York-i bankár találkozni akar veled.

– Ki az? – kérdeztem. El nem tudtam képzelni, ki lehet az.

– Majd megmondom New Yorkban. Másként nem lesz hasznod belőle.

– Találkozni akar velem?

– Igen.

– Minek?

– Majd elmondja személyesen, ha lehetőséget adsz neki.

– Nem tudod leírni?

– Nem.

– Akkor beszélj világosabban.

– Nem akarok.

– Figyelj, Lucius. Akkor legalább annyit mondj: átverés?

– Dehogy!

– Nem tudnál legalább sejtetni valamit? .

– Nem. Nem lenne korrekt a bankárral szemben. És azt sem tudom, hogy meddig akar elmenni a megsegítésedben. Fogadd meg a tanácsomat: gyere, és gyorsan gyere.

– Tényleg engem akar látni?

– Senki mást, csakis téged. Hidd el, jobban jársz, ha jössz. Táviratozd meg mikor jössz, és kimegyek eléd az állomásra.

– Rendben – válaszoltam, és letettem a telefont.

Nem vagyok oda a titokzatosságért, de tudtam, hogy Lucius jóindulatú, és nyomós oka lehetett, hogy úgy beszélt, ahogy. Nem állt olyan jól a szénám Chicagóban, hogy könnyezve hagytam volna ott a várost. Pozícióm ottani nagyságrendjével eltartott volna egy darabig, mire annyi pénzt összeszedek, hogy újra nagyban kereskedhessek.

Visszatértem New Yorkba, és fogalmam sem volt, mi vár rám. Az utazás alatt nemegyszer úgy éreztem, hogy semmi nem vár, és az egész út időpocsékolás. Fogalmam sem volt, hogy életem egyik legkülönösebb kalandja előtt állok.

Lucius az állomáson várt, és habozás nélkül megmondta, hogy Mr. Daniel Williamsonnak, a híres Williamson & Brown tőzsdetag brókercég tulajdonosának sürgős kérésére hívott. Mr. Williamson megkérte Luciust, hogy tolmácsolja: egy igen előnyös üzleti ajánlatot óhajt tenni, melyet minden bizonnyal elfogadok. Lucius megesküdü, hogy nem tudja, miről van szó. A cég tekintélye azonban garancia arra, hogy az ajánlat csakis korrekt lehet.

Dan Williamson többségi tulajdonosa volt a társaságnak, melyet még Egbert Williamson alapított a 70-es években. Brownok már évek óta nem játszottak szerepet benne. Dan apja felvirágoztatta a céget, s így Dan tekintélyes vagyont örökölt. Nem is nagyon kezdett újabb vállalkozásba. Akadt egy száz másikkal felérő ügyfelük, Alvin Marquand, Dan sógora, aki amellet, hogy számtalan banknál és trösztnél igazgatósági tag volt, egyúttal a Chesapeake-Atlantic Railroad elnöki posztját is betöltötte. James J. Hill után az egész vasútvilág legérdekesebb személyisége volt. Az igen befolyásos bankárkör, a Fort Dawson-csoport szóvivőjeként és meghatározó tagjaként is jeleskedett. Vagyonát ötven- és kétszázmillió közé taksálták, a taksáló jó vagy rosszindulatától függően. Amikor meghalt, kiderült, hogy kétszázötvenmilliót hagyott hátra, és mindet a Wall Streeten kereste. Így már érthető, hogy nem volt rossz ügyfél.

Lucius elmondta, hogy épp elfogadott egy állást a Williamson & Brownnál – a pozíciót külön neki hozták létre. Feladata az általános üzletmenet fellendítése volt. A cég a hagyományos bizományosi tevékenység felé fordult, és Lucius rávette Mr. Williamsont, hogy nyissanak új fiókokat,

egyét az egyik nagy külvárosi hotelben, a másikat Chicagóban. Az utóbbi helyen számítottam valamilyen posztra, talán egy irodavezetőre – ezt nem fogadtam volna el. Mégsem ugrottam neki Luciusnak, mert jobbnak láttam megvárni, hogy mi lesz az ajánlat, mielőtt visszautasítom.

Lucius elvitt Mr. Williamson irodájába, bemutatott a főnökének, és viharos sebességgel távozott a szobából, mintha nem akart volna tanúja lenni egy olyan beszélgetésnek, ahol mindkét felet jól ismeri.

Mr. Williamson nagyon kellemes benyomást tett rám. Igazi úriember, kifogástalan modorral és megnyerő mosollyal. Láthatóan könnyen szerzett barátokat, és meg is tudta tartani őket. Miért is ne? Egészséges és jó humorú embernek látszott. Glédában állt a pénze, és igazán nem lehetett alantas szándékokkal vádolni. Az ő műveltségével és társasági rutinjával nem volt nehéz udvariasnak, barátságosnak, sőt, segítőkésznek lenni.

Egy szót sem szóltam. Nem volt mondanivalóm, és először mindig a másikat hagyom beszélni, s csak aztán szólok meg. Valakitől hallottam, hogy a néhai James Stillmannek – aki mellelleg Williamson közeli barátjának számított – is szokása volt közönyös tekintettel, csöndben hallgatni bárkit, aki üzleti ajánlatot tett neki. Amikor az illető befejezte, Mr. Stillman továbbra is némán nézett, mintha az illető nem ért volna mondandója végére. Ettől az ajánlattevő úgy érezte, hogy folytatnia kell, és folytatta is. Stillman ezzel az egyszerű nézéssel a bank számára gyakran sokkal jobb feltételeket tudott elérni, mint amilyeneket ő maga javasolt volna, ha megszólal.

Nem azért hallgatok, hogy a másik félből alkalmi ajánlatot csikarjak ki, hanem mert minden körülménnyel szeretnék tisztában lenni. Ha hagyjuk, hogy a másik fél mondandója végére érjen, pillanat alatt dönthetünk. Ez nagy

időmegtakarítás. Megspóroljuk a vitát, a vég nélküli eszmecserét. Szinte minden elém tárt üzleti ajánlatot el tudok intézni egy rövid nemmel vagy igennel. De se nemet, se igent nem tudok mondani, amíg a teljes ajánlat nem fekszik előttem.

Dan Williamson beszélt, én hallgattam. Elmondta, hogy sok jót hallott a részvénytőke manővereimről, és mennyire sajnálja, hogy megszokott területemről elhagyva orra buktam a gyapottal. Épp ennek a balszerencsének köszönheti, hogy most a velem való beszélgetés szerencséjében részesül. Szerinte a részvénytőke az erősségem, erre születtem, és nem kéne elfordulnom tőle.

– Ez az oka, Mr. Livingstone – tért rá könnyedén a lényegre –, hogy üzletet akarunk kötni önnel.

– Milyen üzletet?

– Felajánljuk brókeri szolgáltatásainkat. Cégem szeretné végrehajtani a részvény-ügyleteit.

– Elfogadnám, de nem tudom.

– Miért nem?

– Mert nincs pénzem.

– A dolognak ez a része rendben van – mondta barátságos mosollyal. – Én majd ellátom magát.

Kivett a zsebéből egy csekkfüzetet, és kitöltött a nevemre egy csekket huszonötezer dollárról, majd átnyújtotta.

– Mi célból kapom?

– Hogy tegye be a bankjába. Saját csekkfüzete lesz. Az akarom, hogy nálunk kereskedjen. Nem számít, hogy nyer vagy veszít. Ha ez az összeg elszáll, kiállítok egy újabb csekket. Szóval nem kell ezzel az összeggel túl óvatosan bánnia. Érti?

Tudtam, hogy a cég gazdagabb és virágzóbb, mintsem bárki üzletére rászoruljon – legkevésebbé arra, hogy egy ügyfélnek csak azért adjon pénzt, hogy az letétbe tegye. És mégis, milyen elegáns ajánlat! Ahelyett, hogy brókercég

nyújtott volna hitelt, Williamson készpénzt ajánlott nekem, és így rajta kívül senki nem tudhatta, hogy az összeg honnan származik. S cserébe csak annyit kért, hogy náluk kereskedjek. És még azt is megígérte, hogy a pénznek lesz utánpótlása! Azért még mindig nem volt teljesen tiszta a kép.

– Mi itt a lényeg?

– Annyi a lényeg, hogy legyen egy ügyfél a cégnél, akiről tudják, hogy aktív kereskedő. Mindenki tudja magáról, hogy komoly pozícióban kereskedik a short oldalon – és épp emiatt kedvelem magát. Híres a heves eladásairól.

– Még mindig nem értem.

– Őszinte leszek magával, Mr. Livingstone. Van két-három nagyon gazdag ügyfelünk, akik nagy csomagokat adnak-vesznek. Nem akarom, hogy valahányszor eladnak tíz- vagy húszezer részvényt, a Street gyanítsa, hogy ők adnak el. Ha a Street tudja, hogy maga itt kereskedik, sosem lesz egyértelmű, hogy amikor a ház piacra dob valamit, akkor maga shortol, vagy az ügyfelek adnak el a meglévő papírokból.

Egyből leesett a tantusz. Shortos hírnevemmel akarja leplezni sógora műveleteit! Másfél évvel korábban nagyot kerestem a short-oldalon és ezért a Street pletykái, a bárgyú piaci hírharangok rászoktak arra, hogy nekem tulajdonítsanak minden nagyobb áresést. Amikor a piac nagyon gyenge, a mai napig azt állítják, hogy én verem le az árakat.

Nem kellett töprengenem. Egyből átláttam, hogy Dan Williamson ajánlata lehetőséget nyújt a visszatérésre, még-hozzá a gyors visszatérésre. Fogtam a csekket, beváltottam, számlát nyitottam a cégnél, és kereskedni kezdtem. Jó, nagy forgalmú piac volt, elég tágas egy olyan embernek, aki nem ragaszkodik egy vagy két specialitáshoz. Korábban már belémköltözött a félelem, ahogy el is mondtam, hogy végképp kijöttem a sikeres spekuláció gyakorlatából. De

úgy látszott, hogy mégsem. Három hét alatt százhuszezer dollár profitot csináltam arra a huszonötezerre, amit Dan Williamson adott.

Felkerestem, és ezt mondtam:

– Eljöttem, hogy visszafizessem önnek a huszonötezer dollárt.

– Nem, nem! – tiltakozott, és úgy elhessegetett a kezével, mintha ricinusolaj-koktéllal kínáltam volna. – Nem, nem, fiam. Várd csak ki, amíg a számládon lesz is valami. Ez még csak csirketáp.

Itt követtem el azt a hibát, melyet később egész Wall Street-i pályafutásom során a leginkább bántam. Hosszú és sivár évek szenvedéseiért volt felelős. Ragaszkodnom kellett volna hozzá, hogy fogadja el a pénzt. Jó úton haladtam, hogy sokkal nagyobb vagyontra tegyek szert, mint amekkorát elvesztettem, és bizony elég fürgén szedtem a lábam. Három hét alatt heti 150 százalék volt a profitom. Állandóan növekedhetett volna a pozícióm. De ahelyett, hogy megszabadítottam volna magam minden kötöttségtől, ráhagytam a dolgot és nem erősködtem, hogy fogadja el a huszonötezer dollárt. Mivel nem vette vissza a huszonötezer dollárt, úgy éreztem, hogy nincs jogom kivenni a profitot. Nagyon hálás voltam neki, de alaptermészetem, hogy nem szeretek se pénzzel, se szívességgel tartozni senkinek. A pénzt pénzzel visszafizethetem, de a szívességet és a kedvezést természetben kell visszafizetnem – és nem nehéz elképzelni, hogy ezek a kötelezettségek alkalomadtán igen sokba kerülhetnek. Hogy úgy mondjam, a határ a csillagos ég.

A pénzt érintetlenül hagytam, és folytattam a kereskedést. Nagyon szépen haladtam. Lelki egyensúlyomat visszanyertem, és biztos voltam benne, hogy hamarosan újra elérem a 1907-es állapotot. Amint ez megvan, csak egy kis türelmet kérek a piactól, és többet fogok megkeresni, mint amennyit

elvesztettem. Azért a pénz maga nem annyira izgatott. Annak örültem, hogy leszoktam a tévedésről, és visszatértem önmagamhoz. Hosszú, pusztító hónapokig tartott, de megtanultam a leckét.

Akkortájt medvébe fordultam, és elkezdtem shortolni néhány vasúttársaságot. Köztük volt a Chesapeake & Atlantic. Úgy rémlik, nyolcezet shortoltam meg belőle.

Egyik reggel, amikor bementem a belvárosba, Dan Williamson nyitás előtt behívott az irodájába, és ezt mondta:

– Hagyja egyelőre békén a Chesapeake & Atlantict, Larry. Rossz húzás volt eladni nyolcezet. Le is zártam ma reggel Londonban a shortját, és átfordítottam vételbe.

Biztos voltam benne, hogy a Chesapeake & Atlantic esni fog. A szalag egyértelműen erről beszélt, és ráadásul medvének láttam az egész piacot, ugyan nem teljesen, de meglehetősen medvének. Ezt válaszoltam Williamsonnak:

– Miért tette ezt? Medvepiac van, esni fog minden. Megrázta a fejét.

– Azért tettem, mert tudok valamit a Chesapeake & Atlanticről, amit maga nem. Azt tanácsolom, hogy addig ne is shortolja ezt a részvényt, amíg nem szólok, hogy lehet.

Mit tehettem volna? Nem volt ostoba tipp. Ez a jótanács az igazgatótanács elnökének sógorától jött. Dan nemcsak Alvin Marquand legközelebbi bizalmasa volt, de kedves és nagyvonalú is irányomban. Már megmutatta, hogy hisz bennem, és ad a szavamra. A legkevesebb, hogy megköszönöm. Az érzelmek megint győztek a józan ész felett, és beadtam a derekam. Vesztemet hozta, hogy a meggyőződésemet alárendeltem az óhajainak. A hála olyan érzés, melyet illetudó ember nem vár el másoktól, és egy jóbarátnak ügyelnie kell arra, hogy a hálaérzetből ne legyen röghözkötöttség. Az első következmény az lett, hogy nemcsak elvesztettem minden hasznomat, de százötvenezer

dollárral el is adósodtam a cég felé. Nagyon rosszul éreztem magam emiatt, de Dan azt mondta, hogy ne aggódjak.

– Kihúzzom a gödörből, ígérem. De csak akkor segíthetek, ha engedi. Hagyja abba a magányos üzletelést. Nem tudok úgy dolgozni az ügyén, hogy közben a másik oldalon keresztülhúzza a számításomat. Egy kicsit vonuljon vissza a piacról, és adjon esélyt, hogy megkeressem a pénzt magának. Rendben, Larry?

Újra megkérdem: Mit tehettem volna? A jóindulatára gondoltam, és képtelen voltam olyan cselekedetre, melyet a tisztelet hiányának értelmezhetett volna. Az idők során megkedveltem. Nagyon megnyerő és barátságos volt. Emlékszem, csak biztatást kaptam tőle. Mindig azzal nyugtatott, hogy a végén minden rendben lesz. Úgy hat hónappal később odajött hozzám, és elégedett mosollyal néhány banki befizetésről szóló visszaigazolást adott át nekem.

– Mondtam, hogy kihúzzom a gödörből. Meg is tettem.

Később kiderült, hogy nemcsak teljesen eltörölte az adóságomat, de egy kis többletet is találtam a számlámon.

Könnyen megpörgethettem volna az összeget, mert a piac kedvező lehetőséget nyújtott, de ő ezt mondta:

– Vettem önnek tízezer Southern Atlantict.

Ez megint egy, a sógora, Alvin Marquand ellenőrizte cég volt.

Ha valaki olyan szívességet tesz, mint amelyet Dan Williamson tett nekem, nem lehet mást mondani, mint hogy köszönöm – függetlenül attól, hogy mi a meggyőződésed a piacról. Gondolhatod, hogy igazad van, de ahogy Pat Hearne szokta volt mondani: „Fogadj rá, majd megtudod!”. És Dan Williamson fogadott rá nekem – a saját pénzével.

Nos, a Southern Atlantic leesett és lent is maradt. Veszítettem a tízezer részvényen, már nem is tudom, mennyit, mígnem Dan eladta őket. Lekötelezettje voltam, jobban.

mint bármikor. Nehéz elképzelni egy kellemesebb, vagy kevésbé követelőző hitelezőt. Soha egy panaszos hang. Ehelyett csak buzdítások, és az aggodalom elhessegetése. A veszteség végül ugyanazzal a nagyvonalú és rejtélyes eljárással lett eltüntetve.

Nem adott magyarázatot. Csak a pénzmozgás látszott a számlán. Dan Williamson rendre ennyit mondott:

– A Southern Atlantic-veszteséget rendbehoztuk egy másik ügyleten elért nyereséggel.

És elmondta, hogyan adott el hetvenötezer darabot valamilyen részvényből, és azon milyen szép profitot csináltam. Őszintén szólva gőzöm sem volt ezekről az üzleteimről, s csak annyit tudtam a végén, hogy az adósságom megszűnt.

Miután ez számtalanszor megtörtént, gondolkodni kezdtem, és kicsit más szemszögből néztem a helyzetet. Végre világos lett minden. Leesett, hogy Dan Williamson kihasznál. Ez dühített, de még jobban dühített, hogy ennyi ideig hagytam. Ahogy az egész dolgot rendbe raktam magamban, elmentem Dan Williamsonhoz, és megmondtam neki, hogy végeztem a céggel, lelépek a Williamson & Browntól. Nincs miről tárgyalnom sem vele, sem más tulajdonossal. Mi hasznom származna belőle? Elegem van úgy a Williamson & Brownból, ahogy – magamból.

Az elvesztett pénz miatt nem sokat őrlődtem. Akármikor vesztettem a piacon, mindig úgy fogtam fel, hogy tanultam valamit. Az elvesztett pénzért cserébe tapasztalatot kaptam, így a pénz igazából tandíjra ment. Az embernek szüksége van tapasztalatra, a tapasztalatért pedig fizetni kell. Viszont ebben az egész Dan Williamson-kalandban volt egy nagy bökkenő: elvesztettem egy nagy lehetőséget. Az elvesztett pénz semmi: majd visszajön. Az elvesztett lehetőség nehezen pótolható.

A piac akkoriban különösen alkalmas volt a kereskedésre.

Igazam volt, azaz helyesen értelmeztem a piacot. Benne volt a lehetőség a milliókra. Én meg hagytam, hogy a hálám belezavarjon a játékba. Megkötöttem a kezem. Azt kellett tennem, amit Dan Williamson a maga nagy kedvességével akart. Mindent figyelembe véve még annál is pocsékabb volt, mint ha egy rokonnal üzleteltem volna. Rossz üzlet!

Hátravolt még a feketeleves. A következő időszakban egyszerűen nem lehetett keresni. A piac leült. A dolgok rosszából még rosszabbra fordultak. Nemcsak elvesztettem mindenem, de újra eladósodtam – és sokkal súlyosabban, mint korábban. Hosszú, aszályos évek jöttek, 1911, 1912, 1913, 1914. Nem lehetett pénzt keresni. Egész egyszerűen nem volt rá lehetőség, és rosszabb helyzetbe kerültem, mint bármikor.

A veszteség önmagában nem nyomasztó, ha határozott víziója van az embernek arról, hogyan kellett volna másként cselekedni. Épp a víziót vesztettem el, és ez csak tovább repített a mélybe. Megtanultam, hogy a spekulánst fenyegető emberi gyengeségek száma gyakorlatilag végtelen. Erkölcseleg kifogástalanul viselkedtem Dan Williamson cégénél, viszont spekulánsként nem lett volna szabad hagynom, hogy a saját véleményemet bármilyen más megfontolás befolyásolja. „A nemesség kötelez” – de nem a piacon. A szalag nem lovagias, a hűségért itt nincs jutalom. Most már tudom, hogy nem is cselekedhettem volna másként. Nem bújhattam ki a bőrömből, hiszen csak egy dolgot akartam: kereskedni. Az üzlet azonban üzlet, és az én spekulációs üzletem alfája és ómegája, hogy mindig a saját véleményemből indulok ki.

Különös tapasztalat volt. Elmondom, hogy szerintem mi történhetett. Dan Williamson teljesen őszintén beszélt az első találkozón. Cége valahányszor megforgatott pár ezer részvényt, a Street arra következtetett, hogy Alvin

Marquand ad vagy vesz. Ő volt a cég nagy ügyfele, minden üzletét itt bonyolította. Ráadásul az egyik legjobb és legnagyobb kereskedő volt, akit a Wall Street valaha látott. Arra kellettem, hogy ködösítsem a képet, főleg, mikor Marquand eladott.

Alvin Marquand érkezésem után nem sokkal megbetegedett. Betegsége gyógyíthatatlan volt, és Dan Williamson ezt sokkal előbb megtudta, mint maga Marquand. Ezért zárta Dan a Chesapeake & Atlantic-shortomat. Elkezdte felszámolni sógora néhány spekulatív részesedését ebben, s néhány másik társaságban.

Marquand halála után likvidálni kellett a hátrahagyott spekulatív és fél-spekulatív pozíciókat, és épp akkor egy medvepiac vette kezdetét. Azzal, ahogy megkötött engem, Dan az örökséget óvta. Ez nem nagyképű kijelentés, mert mindig igen hevesen kereskedtem, és akkor épp jól láttam a piac irányát. Williamson emlékezett az 1907-es medvepiacon végrehajtott sikeres műveleteimre, és nem engedhette meg magának a kockázatot, hogy nagyra nőjek. Ha tovább tudtam volna kereskedni, annyi pénzt kerestem volna, hogy az örökség felszámolásakor már több száz ezres pozícióim lettek volna. Életerős medveként pedig milliókat szakítottam volna ki Alvin kétszázmilliónál valamivel nagyobb hagyatékából.

Olcsóbb volt nekik hol adósságba nyomni engem, hol egy kicsit visszaengedni a felszínre, minthogy egy másik cégnél igazán kereskedni engedjenek a medve-oldalon. És pontosan ezt tettem volna, ha nem köt a Dan Williamson iránt érzett tisztelet.

Spekulánsként szerzett tapasztalataim közül ez a legérdekesebb, és a legszerencsétlenebb. Mint lecke, aránytalanul drága volt. Visszatérésem idejét évekre kitolta. Elég fiatal voltam, hogy kivárjam az elbitangolt milliók visszatértét. De öt év hosszú idő szegénységben. Fiatalon vagy öregén –

teljesen mindegy. Kibírtam yacht nélkül, de nehezen bírtam, hogy nem tudok visszatérni a piacra. Életem legnagyobb lehetősége egy karnyújtásnyira, az elvesztett pénzeszacskó az orrom előtt. De nem nyújthattam ki a kezem, hogy megkaparintsam. Nagyon dörzsölt fickó volt ez a Dan Williamson: ravasz, előrelátó, eredeti és merész. Egy gondolkodó elme, akinek szilárd elképzelése van, kitapintja a sebezhető pontot minden emberen, és hidegvérrel beletalál. Felmérte a helyzetet, és rögvest ki is forralta, hogyan tud a teljes piaci fegyvertelenség állapotába kényszeríteni. Konkrétan egyetlen fillértől sem fosztott meg. Épp ellenkezőleg, látszatra mindig nagyon rendesen viselkedett. Szerette a nővérét, Mrs. Marquandet, és teljesítette a családi kötelességet.

2007 8 23

Sosem tudtam megbocsátani, hogy mire otthagytam a Williamson & Brownt, a piacból teljesen kiveszett a tűz. Hosszú, pénztelen periódus vette kezdetét, négy sivár esztendő. Ahogy Billy Henriquez mondta valamikor: „Olyan piac volt, ahol még legjobb szimattal sem lehet rábukkanni egy bűdös vásra sem.”

Úgy tűnt, mintha a végzet ellenem fordult volna. Lehet, hogy a Gondviselés büntetni akart, de nem estem oly mélyen a hivalkodás bűnébe, hogy megérdemeltem volna a bukást. És nem követtem el egyetlen spekulációs bűnt sem, amellyel rászolgáltam volna a csődre. Nem voltam vétkes egyetlen tipikus balek játszmában sem. Amit elkövettem, vagy inkább, amit nem követtem el, azért magasztalás és nem feddés járt volna – a Negyvenkettedik utca északi részén. A Wall Streeten ez tarthatatlan és költséges magatartásnak számított. A legrosszabb az volt az egészben, hogy hajlamosított arra, hogy a pénznegyedbe lépve még kevésbé engedjek meg magamnak emberi érzéseket.

Otthagytam Williamsont, és más brókercégeknél próbálkoztam. Mindegyiknél vesztettem. Megérdemeltem, mert azt akartam kiereszkölni a piacból, amit nem tudott megadni: alkalmat a pénzkeresésre. Könnyen kaptam hitelt, mert akik ismertek, bíztak bennem. Elképzelheted, milyen erős volt a bizalmuk, ha elmondom, hogy amikor végül abbahagytam a hiteltől való kereskedést, jóval egymillió dollár fölött tartoztam.

Nem az volt a baj, hogy kijöttem a formából, hanem hogy ebben a négy szűk esztendőben egyszerűen képtelenség volt pénzt keresni. Keservesen vergődtem, megpróbáltam összeszedni egy kis pénzt, de az adóssághegy egyre csak nőtt. Aztán, amikor a barátaim felé már nem adósodhattam el jobban, és abbahagytam a saját számlára való kereskedést,

abból éltem, hogy olyan embereknek kezeltem a számláit, akik hitték, hogy egy pangó piacon is képes vagyok nyereséggel játszani a játékot. A szolgálataimért százalékot kaptam a profitból – már ha volt. Így maradtam valahogy a felszínen. Jobban mondva: így tengődtem.

Nem buktam mindig, de sosem kerestem annyit, hogy adósságaimból érdemben lefaraghattam volna. Végül, ahogy a dolgok rosszabbra fordultak, életemben először úgy éreztem, hogy lassan teljesen kicsúszik a lábam alól a talaj.

Minden elromlott körülöttem. Nem azt sirattam, hogy a milliókat és a yachtokat elveszítve hétköznapi létbe és adósságba zuhantam. Nem élveztem ugyan a helyzetet, de az önsajnálát nem kerített hatalmába. Nem álmodoztam arról, hogy a Gondviselés előbb-utóbb majdcsak kihúz a csávából. Inkább tanulmányoztam a problémát. Egyértelmű volt, hogy csak akkor állhatok talpra, ha sikerül pénzt keresnem. A pénzhez csak a sikeres kereskedésen át vezet az út. Így volt a múltban, és így kell lennie a jövőben is. A múltban nem egyszer csináltam fillérekből százezreket. A piac előbb-utóbb újra felkínálja a lehetőséget.

Meggyőződtem róla, hogy a probléma gyökere nem a piacon van, hanem bennem. Mi lehet a baj velem? Ugyanabban a szellemben tettem fel ezt a kérdést magamnak, mint amikor spekulációs hibákat elemeztem. Nyugodtan végiggondolva arra a következtetésre jutottam, hogy a probléma gyökere az adósságok miatti aggodalomban van. Az adósság miatt érzett szorongástól egy pillanatra sem tudtam megszabadulni. Tisztázni szeretném, hogy nem a bűntudatról beszélek. A szokványos üzletmenet során minden üzletember csinál adósságot. Adósságaim nagy része a kedvezőtlen üzleti kondícióknak köszönhető, egyszerű üzleti adósság volt. Helyzetem semmiben sem különbözött egy szimpla kereskedőtől, akit folyamatos időjárási anomáliák sújtanak.

Ahogy telt-múlt az idő, és még mindig nem tudtam fizetni, az adósságot egyre kevésbé láttam ilyen filozofikusan. Egymillió dollárral tartoztam, és a teljes summa részvénypiaci veszteségekből jött össze. Hitelezőim nagy része igen korrekt volt, és nem zaklatott, de ketten rámszálltak. Tapadtak, mint a pióca. Valahányszor csináltam egy kis profitot, megjelentek, mindent tudni akartak az üzletről, és követelték, hogy azonnal fizessem ki őket. Az egyik, akinek nyolcszáz dollárral tartoztam, perrel fenyegetett, el akarta vitetni a bútoraimat stb. Felfoghatatlan, miért képzelte, hogy rejtegetek előle valamit. Tán az zavarta, hogy nem úgy nézek ki, mint egy éhhalál szélén tengődő hajléktalan.

A probléma megoldásához nyilván nem a szalagot kellett jobban olvasnom, hanem magamat. Hideg fejjel eljutottam a következtetésig, hogy amíg aggodalmak nyomasztanak, képtelen leszek bármilyen hasznos hajtó tevékenységre. Aggodalmak pedig egész addig fognak nyomasztani, amíg nyakamon a hitelezők. Amíg egyetlen hitelező is végzálhat, vagy az azonnali kielégítés igényével megakadályozhatja, hogy rendes tőkét felhalmozva visszatérjek. Annyira szimpla igazság volt, hogy kimondtam: „Csődbe kell mennem.” Mi mástól nyerhetném vissza a nyugalmamat?

Egyszerű és józan következtetés, nem? A gyakorlatban azonban pokoli dolog volt. Utáltam. Utáltam olyan helyzetbe hozni magam, melyben félreérthetnek és tévesen ítélnének meg. Sosem izgatott különösebben a pénz. Sosem gondoltam olyan életbevágóan fontos dolognak, amiért érdemes hazudni. De azt is tudtam, hogy mások nem így viszonyulnak hozzá. És azt is tudtam, hogy ha sikerül újra talpraállni, minden pénzt visszafizetek, hiszen a tartozás az tartozás marad. Az egymilliót pedig nem fizethettem vissza másképp, csak ha újra a régi módon tudok kereskedni.

Összeszedtem magam, és kiálltam a hitelezők elé. Nem

ment könnyen, mert legtöbbjük közeli barátom, vagy régi ismerősöm volt.

Őszintén feltártam előttük a helyzetet. A következőt mondtam:

– Nem azért folyamodom ehhez a lépéshez, mert nem akarok fizetni. Egyedüli ok, hogy olyan pozícióba hozzam magam, melyben pénzt tudok keresni. Két éve folyamatosan gondolkodom a helyzet megoldásán, de eddig nem volt merszem, hogy kiálljak ide, és megmondjam az igazságot. Azt hiszem, mindannyiunknak jobb lett volna, ha már korábban megteszem. Egyszerűen megfogalmazva: nem tudok újra a régi önmagam lenni, amíg ezek az adósságok kínoznak és gyötörnek. Elhatároztam, hogy megteszem, amit egy évvel ezelőtt kellett volna megtennem. És semmilyen más okom nincs erre az elhatározásra, mint a most ismertetett.

Az első nyilatkozattevő mondandója összhangban volt a többiek akaratával és szándékával. Cége nevében beszélt:

– Megértjük, Livingstone. Tökéletesen átlátjuk a helyzetét. Megmondom, mit fogunk tenni: elengedjük az adósságát. Az ügyvédje készítse elő az okiratot, és mi aláírjuk.

Összes nagy hitelezőm hasonló értelmű nyilatkozatot tett. Ilyen is tud lenni a Wall Street. A döntésben nemcsak jóindulat, vagy kollegialitás nyilvánult meg. Intelligens döntés volt, hiszen jó üzletet is jelentett. Nagyra értékeltem mind a jószándékot, mind a józan üzleti számítást.

Ezek a hitelezők több mint egymillió dolláros adósságot engedtek el. Két kisebb hitelező azonban nem akart belemenni az egyezésbe. Az egyik a nyolcszázdolláros ember volt, akiről már beszéltem. Hatvanezer dollárral tartoztam egy időközben csődbement brókercégnek, és a cég felszámolói, akik nem ismertek Ádámtól-Évától, éjjel-nappal a nyakamra jártak. Ha akarták, sem követhették volna nagyobb hitelezőim példáját, a bíróság valószínűleg nem

járult volna hozzá, hogy ellenjegyezzék a megállapodást. Így hivatalosan csupán mintegy százezer dollárnyi adósságra vonatkozott a fizetéseképtelenségem, pedig összesen, ahogy említettem, több mint egymillióval tartoztam.

Borzasztó volt az újságokban látni a történetet. Mindig minden adósságomat visszafizettem, és a csőd nagyon megalázott. Tudtam, hogy ha megérem, mindenkit teljesen ki fogok fizetni, de az olvasók nem tudhatták. A cikk után szégyelltem kimenni az utcára. Ez az érzés aztán hamar eltompult, mert valósággal feltámadtam, hogy többé nem zaklatnak olyan emberek, akik képtelenek megérteni, hogy egy üzlet mennyire teljes embert kíván – főleg ha a spekulációs üzletről van szó.

Megkönnyebbültem, és végre az adósságoktól nem zavartatva újra valamilyen sikeres üzlet után nézhettem. Először is kereskedési lehetőségekre volt szükségem. 1914. július 31-étől egészen december közepéig zárva tartott a tőzsde, letargia uralkodott a Wall Streeten. Hosszú ideig egyáltalán nem lehetett üzletelni. Az összes barátomnak tartoztam. Nem kérhettem tőlük újra segítséget, hiszen annyira jóindulatúak és rendesek voltak, hogy ennél többet már igazán nem várhattam el.

Nehéz feladat előtt álltam: hogyan szedjek össze egy kis tőkét, amikor zárva a tőzsde, és emiatt hiába is kérnék bármelyik brókertől szívességet. Próbálkoztam néhány helyen. Hasztalan.

Végül elmentem Dan Williamsonhoz. Ez 1915 februárjában történt. Elmondtam neki, hogy leráztam magamról az adósság lidércét, és készen állok hozni a régi formám. Emlékeztet, hogy amikor szüksége volt a szolgálataimra, huszonezezer dollárt ajánlott fel, hogy azt tegyek vele, amit akarok.

Most, amikor nekem volt szükségem rá, a következőt mondta:

– Ha talál valamit, ami megtetszik magának, és venne
ötszáz részvényt, tegye meg nyugodtan.

Megköszöntem, és távoztam. Annak idején ő akadályozta
meg, hogy sokat keressek, és a cége komoly jutalékot szedett
be rajtam. Őszintén bevallom, fájt egy kicsit, hogy a
Williamson & Brown nem engedi, hogy rendes tétet tegyek.
Induláskor nagyon óvatos játékra készültem. Pénzügyi
visszatérésemet kicsit egyszerűbbé és gyorsabbá tette volna,
ha ötszáz részvélynél valamivel nagyobb pozícióval indít-
hatok. De legalább megvolt az esélye a visszatérésnek.

Távoztam Dan Williamson irodájából, és az általános
helyzet, illetve a személyes helyzetem tanulmányozásába
fogtam. Bikapiac volt. Ugyanolyan tisztán láttam, ahogy
ezernyi kereskedő. De csupán ötszáz részvénnel keres-
kedhettem. Nincs mese, ennyire futotta. Az elején egy apró
botlást sem engedhettem meg magamnak. Tőkémet a leg-
első üzlettel kell megalapozni. Az első, ötszáz részvényes
üzletemnek profitot kell mutatnia. Valóságos pénzt kell ke-
resnem. Tudtam, hogy amíg nincs elég tőkémmel a kereske-
déshez, semmire sem megyek a jó meglátással. Megfelelő
nagyságú, letétbe helyezett összeg nélkül lehetetlen felven-
ni a hidegvérű, szenvtelen hozzáállást, amely abból táplál-
kozik, hogy megengedhetem magamnak a nagyobb tétek
megtétele előtti kisebb, teszt-vételeken képződő veszteséget.

Utólag úgy gondolom, hogy ott és akkor spekulánsi pá-
lyafutásom legkritikusabb pontjához érkeztem. Ha hibáztam
volna, isten tudja, mikor és hol jutottam volna – ha egyálta-
lán – még egy lehetőséghez. Ki kellett várnom a pszicho-
lógiailag tökéletes pillanatot.

Messziről elkerültem a Williamson & Brownt. Szándé-
kosan nem mentem be hozzájuk, és hat héten keresztül
csak olvastam a szalagot. Attól féltem, hogy ha bemegyek
az irodába, és tudom, hogy megvehetek ötszáz részvényt,

képtelen leszek ellenállni, és belehajtom magam egy rosszul időzített vételbe vagy egy rossz részvénybe. Egy spekulánsnak nem elég tanulmányozni az alapvető feltételeket, emlékezni a piaci precedensekre, és tisztában lenni a közönség gondolkodásmódjával, illetve a brókerek szándékaival: saját magát is jól kell ismernie, és védekeznie kell emberi gyengeségei ellen. Emberi mivoltunkat nem érdemes kárhoztatni. Az évek során ráébredtem, hogy nem elég olvasni a szalagot, olvasni kell saját magunkat is. Alaposan tanulmányoztam és kiértékeltem a különböző hatásokra adott reakcióimat, és megfigyeltem, hogyan viselkedem egy aktív piac elkerülhetetlen kísértéseivel szemben. Tettem ezt ugyanazzal az alapossággal és ugyanabban a szellemben, mint amikor a betakarítási adatokat, vagy a vállalati eredményeket tanulmányoztam.

Nap mint nap ott ültem, én, a tönkrement, és most szorongó spekuláns, az árjegyző-táblával szemben egy másik brókercegnél, ahol egyetlen darab részvényt sem adhattam vagy vehettem, és csak tanulmányoztam a piacot, egy fia kötést sem elmulasztva a szalagon, várva a tökéletes pillanatot, amikor végre kiadhatom a jelszót: teljes gőzzel előre!

Ezekben az 1915. eleji kritikus napokban az egész világon ismert körülmények következtében a Bethlehem Steel emelkedésében voltam a legbiztosabb. Erkölcselem voltam meggyőződve róla, hogy emelkedni fog, de minthogy az első üzletemen egész egyszerűen nem veszthettem, elhatároztam, hogy megvárom, amíg névérték fölé megy.

Már említettem a jelenséget, hogy valahányszor egy részvény először átmegy a 100, 200 vagy 300 dolláros szinteken, utána nagy valószínűséggel további 30-50 dolláros emelkedés következik – 300 után gyorsabban, mint 100 vagy 200 után. Az egyik első, erre a megfigyelésre alapozott húzásom az Anaconda volt, megvettem azonnal 200 fölött, más-

nap pedig eladtam 260-ért. A kerek szám fölötti vétel gyakorlata még a korai bukmékeres napjaimból eredeztethető. Régi spekulációs mesterfogás.

Elképzelhető, mennyire sóvárogtam már, hogy újra a régi nagyságrendben kereskedhessek. Annyira türelmetlenül vártam az első üzletet, hogy semmi másra nem tudtam gondolni – de kordában tartottam magam. Szemem előtt emelkedett a Bethlehem Steel napról napra egyre feljebb, ahogy el is vártam tőle, de még mindig uralkodtam az ösztöneim felett, és nem szaladtam át a Williamson & Brownhoz, hogy megvegyek ötszáz részvényt. Tudtam, hogy az első üzlettel annyira biztosra kell mennem, amennyire emberileg lehetséges.

Minden dollár emelkedés ötszáz dollár kihagyott profitot jelentett. Az első tíz dollár emelkedés azt jelentette, hogy piramist építhettem volna, és ötszáz helyett már ezer részvényem lehetne, és az egy dollár emelkedés ezer dollár hasznot hozna. Mégis nyugton maradtam. Hangos reményeim, lármás hiedelmeim helyett a tapasztalat csendes hangjára és a józan ész tanácsára hallgattam. Ha összejön egy rendes tőke, akkor majd kockáztathatok. De tőke nélkül kockáztatni, akárcsak egy kicsikét is kockáztatni, megfizetetlen luxus volt számomra. Hat hét türelem után a józan ész győzelmet aratott a kapzsiság és a remény felett.

Szó szerint verejtékezní és reszketni kezdtem, amikor a részvény elérte a 90-et. Mennyi pénzt kihagytam azzal, hogy nem vettem, amikor ennyire biztos voltam az emelkedésben. Amikor már 98 volt, így szóltam magamhoz: „A Bethlehem átmegy a 100-on, és akkor teljesen tiszta lesz a pálya!” A szalag egyértelműen ugyanerről beszélt. Nem is beszélt, üvöltött. Esküszöm, én már 100-at láttam a szalagon, amikor a távíró csak 98-at nyomtatott. És ez már nem a remény hangja, vagy a vágy vetítette vízió volt, hanem a szalag-

olvasó ösztön megérzése. Azt mondtam magamnak: „Nem várhatom meg, amíg átmegy a 100-on. Meg kell vennem most. Ugyanolyan jó, mint névérték felett.”

Elrohantam a Williamson & Brownhoz, és kiadtam a megbízást ötszáz Bethlehem Steel megvételére. A papír akkor 98 volt. Az ötszáz részvényt 98-on és 99-en kaptam meg. Azonnal elszállt, és aznap 114-en, vagy 115-ön zárt. Vettem még ötszázat.

Másnap 145 volt a Bethlehem Steel, és megvolt a tőkém. Megdolgoztam érte. Az a hat hét, amíg a megfelelő pillanatra vártam, a legfárasztóbb és legkimerítőbb hat hét volt az életemben. De megérte, mert végre elég nagy tőkém lett a nagy pozícióhoz. Ötszáz részvélynél leragadva sehová nem jutottam volna.

Minden vállalkozásban nagyon fontos a jó kezdés. A Bethlehem-ügylet után jól alakultak a dolgaim, annyira jól, mintha egy másik ember kereskedett volna. Nem is voltam ugyanaz az ember, korábban elgyötörten tévelyegtem, most pedig nyugodtan jártam a helyes utat. Nem zaklattak a hitelezők, a pénzhány nem gátolta a gondolkodást, és a tapasztalat igaz hangjának meghallását. Nyertem, és mentem előre.

2007 Biztosan haladtam a nagy vagyon felé, amikor váratlanul beütött a Lusitania elsüllyesztése. Valahányszor az ember ilyen hastáji nyilallást érez, eszébe juthat a szomorú tény: senki emberfia nem láthatja annyira helyesen a piacot, hogy védve legyen a profitját fenyegető váratlan eseményektől. Sokaktól hallottam, hogy a Lusitania elsüllyesztésének híre nem kellett megtorpedózzon egy profi spekulánst, és hosszasan magyarázták, hogy mennyivel gyorsabban kapcsolódtak, mint a Street. Én nem voltam elég okos, és nem szálltam ki a szállingózó hírekre. A Lusitania elsüllyesztésének, és egy-két másik bukásomnak köszönhetően 1915

végére száznegyvenezerre apadt a brókercégnél vezetett számlám egyenlege. Csupán ennyit sikerült összehozni, pedig az év nagy részében helyesen láttam a piacot.

A következő év sokkal jobban sikerült. Nagyon szerencsés voltam. Dühöngő bika voltam egy vad bikapiacon. Minden jól sült el, szinte ölembe hullott a pénz. Erről az időszakról eszembe jut a Standard Oil-os néhai H. H. Rogers mondása: Vannak idők, amikor olyan könnyen jön a pénz, mint amilyen könnyen vizes lesz az ember, ha esernyő nélkül megy ki a zuhogó esőbe. Minden idők legeggyértelműbb bikapiaca volt. Nyílt titok volt, hogy a Szövetségesek rengeteget vásárolnak az Egyesült Államokban, a világ leghatalmasabb országában. Itt minden kapható volt, ami máshol nem, és az egész világ pénze ide áradt. Az arany csak úgy ömlött a világból Amerikába. Az infláció elkerülhetetlennek látszott, és ez értelemszerűen mindenre kiterjedő áremelkedést jelentett.

A szituáció a kezdetektől fogva annyira egyértelmű volt, hogy az emelkedéshez szinte semmilyen manipuláció nem szükségeltetett. Épp emiatt ennek a bikapiacnak az alapjai sokkal rövidebb ideig épültek, mint szokásos. Nemcsak azért, mert a háborús fellendülés sokkal gyorsabban fejlődött ki, mint egy békebeli, hanem mert a széles közönségnek példátlanul nagy hasznot hajtott. Az 1915-ös év részvénypiaci nyereségei szélesebb kört érintettek, mint a Wall Street-i eufóriák történetében bármikor. Abban, hogy a közönség nem tette kemény készpénzzé összes nyereségét, vagy hogy nem sokáig tartották meg az épp leszedett profitot, csak a történelem ismételte önmagát. A történelem sehol sem ismétli önmagát oly változatlanul, mint a Wall Streeten. Ha az eufóriákról és pánikokról korabeli elbeszéléseket olvasunk, a legszembetűnőbb az, hogy mennyire kevésbé különbözik a mai és a tegnapi részvénypiac, és mennyire kevés-

sé különböznek a mai és a tegnapi spekulánsok. A játék nem változik, és az emberi természet sem változik.

Vitettem magam az 1916-os emelkedéssel. Bika voltam, ahogy a szomszéd, de azért nyitva tartottam a szemem. Tudtam, mint mindenki, hogy egyszer vége lesz, és kerestem a figyelmeztető jeleket. Nem néztem be minden bokor mögé rossz óment keresve, és nem is számítottam egyetlen konkrét jelre. Sem akkor, sem máskor nem léptem szent frigyre a piac egyik oldalával sem. Mindig teljesen mindegy volt, hogy bikapiac hizlalta a bankszámlámat, vagy medvepiac volt bőkezű hozzám. Ha megkaptam a kiszállni-jelzést, nem ragaszkodtam tovább sem a bika, sem a medve-oldalhoz. Sem a bikának, sem a medvének nem kell örök hűséget fogadni. A helyes oldalon kell állni.

Van itt még egy tanulság: a piac teteje nem szükségszerűen egy nagy robbanásban ölt testet. Éles fordulónap sincs mindig. Egy piac sokszor már korábban megszűnik bikapiac lenni, mintsem az árak esni kezdenének. A rég várt figyelmeztető jelet akkor kaptam meg, amikor észrevettem, hogy a piac vezető papírai egymás után visszaestek a csúcsról néhány dollárral, és aztán – sok hónap után először – nem tudtak visszakapaszkodni. Nyilvánvalóan pályájuk végéhez értek, és ez szükségszerű változásokat hozott a taktikámban.

Egyszerűen elég volt. Egy bikapiacon az árak jellemző iránya értelemszerűen határozottan emelkedő. Ezért ha egy részvény szembeszáll az általános trenddel, jogos a következtetés, hogy azzal a részvénnel valami baj van. A tapasztalt kereskedő ennyiből felismeri, hogy itt valami nincs rendben. Nem várhatjuk el a szalagtól, hogy kiselőadást tartson. Ha a szalag azt mondja, hogy kiszállni!, akkor nincs értelme nyomatékosabb felszólításra várni.

Ahogy mondtam, észrevettem, hogy a csodálatos emelkedés vezető részvényei abbahagyták az emelkedést. Estek

hat-hét dollárt, és lent maradtak. A piac egésze tovább emelkedett, új kiválasztottak húzták a szekeret. Minthogy magukról a társaságokról semmilyen rossz hír nem érkezett, az okokat máshol kellett keresni. Ezek a részvények az elmúlt hónapokban a fősodorban haladtak. Amikor pedig leváltak a továbbra is erős bikapiaci áradatról, számukra a bikapiac véget ért. A többi papír továbbra is egyértelmű emelkedő tendenciát mutatott.

A helyzet nem kényszerített tanácstalan semmittevésre, mert a kétféle részvénytársaság egyértelműen elhatárolódott. Nem váltam totális medvévé, mert a szalag nem tanácsolta. A bikapiac vége még nem érkezett el, noha már csak egy kőhajításnyira volt. Megérkeztéig még keresni lehetett a bika-oldalon. Ilyen felállásban pedig csak azokat a részvényeket néztem medveszemmel, amelyek abbahagyták az emelkedést. A piac egészében még volt erő az emelkedésre, úgyhogy vegyesen adtam és vettem.

A kifáradt vezetőket adtam. Mindegyikben öt-ötezer darabos short-pozíciót nyitottam, és belevettem az új vezetőkbe. A megshortolt részvények nem nagyon mozogtak, ellenben a részvények, amelyekbe belevettem, szépen emelkedtek. Amikor ezek is abbahagyták az emelkedést, eladtam, majd megshortoltam őket, szintén öt-ötezer darabot mindegyikből. Ekkorra már inkább medve voltam, mint bika, mert a következő nagy pénz már jól kivehetően a medve-oldalon termett. Bár még a bikapiac tényleges vége előtt úgy éreztem, hogy a medvepiac megkezdődött, tudtam, hogy korai még dühöngő medvének lenni. Semmi értelme nem volt royalistábbnak lenni a királynál – túl hamar semmi esetre sem. A szalag csak annyit árult el, hogy a fő medvesereg előreküldött egy fegyveres őrzőjáratot. Figyelni kellett.

Folytattam az eladást és a vételt, majd bő hónapnyi kereskedés után felépült egy hatvanezer darabos short-pozíció:

öt-ötezer darabot adtam el tizenkét részvényből, melyek korábban a közönség kedvencei voltak, mert ezek vezették a nagy bikapiacot. Nem volt túl komoly pozíció, de ne feledjük, hogy a piac sem volt igazán medve.

Aztán egyik nap a piac egésze elgyengült, és az összes részvény esni kezdett. Amikor mind a tizenkét részvényen legalább négy dollár profitom volt, tudtam, hogy a helyes oldalon állok. A szalag azt mondta, hogy most már nyugodtan lehetek medve, és rádupláztam.

Összeállt a pozíció. Shortoltam egy immár egyértelmű medvepiacot. Semmilyen külső segítségre nem volt szükségem. A piacnak a nekem kedvező irányba kellett mennie, és ennek tudatában nyugodtan várakozhattam. A duplázás után hosszú ideig nem csináltam semmit. Hét héttel a teljes pozíció felépítése után a híres „lyuk” következett, csúnyán beszakadt a piac. Állítólag kiszivárgott Washingtonból a hír, hogy Wilson elnök hamarosan olyan közleményt bocsát ki, amely rögvest visszahozhatja Európába a békét. A háborús eufóriát természetesen a Világháború indította és táplálta, úgyhogy a béke medve-hír volt. Amikor az egyik legokosabb parkett-kereskedőt azzal vádolták, hogy hasznot húzott a kiszivárgott információból, úgy védekezett, hogy nem hírre adott, hanem mert úgy vélte, már kifulladt a bika. Jómagam hét héttel korábban dupláztam meg a shortot.

A hírekre csúnyán beszakadt a piac, és magától értetődően zártam. Az egyetlen lehetséges húzás volt. Ha olyasm

232

történik, amire nem számítottál, kötelességed kihasználni a kegyes sors küldte alkalmat. Először is, egy ilyen nagy szakadás elég széles piacot teremt a pozíció zárásához, és ilyenkor lehet valós pénzzé tenni a realizálatlan profitot. Még egy medvepiacon sem lehet mindig lezárni egy száz-

233

húszezres short-pozíciót az árak felhúzása nélkül. Ki kell várni a piac felkínálta alkalmat, amikor úgy lehet megvenni

ennyi részvényt, hogy minél kevesebb vesszen el a realizálatlan profitból.

Hangsúlyozni szeretném, hogy nem számítottam erre a konkrét beszakadásra a konkrét időben és a konkrét ok miatt. Harminc év kereskedői tapasztalata azt mondatja velem, hogy az ilyen véletlenek általában a legkisebb ellenállás irányának megfelelően történnek – én pedig abba az irányba nyitom meg a piaci pozíciót. Egy másik tanulság: sose adj a tetején. Nem bölcs dolog. Adj egy korrekció után, ha nem követi emelkedés.

1916-ban nagyjából hárommillió dollárt kerestem az-
zal, hogy bika voltam, amíg a bikapiac tartott, majd medve
lettem, amikor a medvepiac elindult. Amint mondtam, nem
kell sűrű tartó hűséget esküdni egyik oldalnak sem.

Azon a télen délre, Palm Beachbe utaztam. Sokszor
nyaralok ott, mert szenvedélyes tengeri horgász vagyok.
Részvényeket és búzát shortoltam, mindkettő csinos profitot
mutatott. Semmi nem nyomasztotta a lelkemet, nagyon jól
éreztem magam. Hacsak nem Európában nyaraltam, fél
szemmel azért figyeltem a részvény- és árupiacokat. Köz-
vetlen összeköttetést létesítettem az adirondacki hegyekben
lévő nyaralóm és a brókercég között.

Palm Beachen rendszeresen benéztem a brókercégem
fiókirodájába. Feltűnt, hogy a gyapot, melyben nem volt
pozícióm, erős és emelkedik. Abban az időben – 1917-et ír-
tunk –, azt hallottam, hogy Wilson elnök béketörekvéseinek
komoly hatása lehet a gyapotra. Palm Beach-i barátaimhoz
kezezzel kapcsolatban sajtóanyagok és bizalmas jótanácsok is
érkeztek Washingtonból. Egyik nap, épp ezektől a hírektől
befolyásolva, kialakult bennem a meggyőződés, hogy a piac
bízik Mr. Wilson missziójának sikerében. Minthogy a béke
a piacok vélekedése szerint elérhető közelségbe került, a
részvényeknek és a búzának esni, a gyapotnak emelkedni

kell. Az rendben is lett volna, ha a részvények és a búza esnek, de gyapotban egészen addig nem nyitottam semmilyen pozíciót.

Délután két óra húszkor még egy fia bálám sem volt, de kettő huszonötör, bízva a közeli békében, vettem kezdetnek tizenötezer bálát. Terveim szerint a pozícióépítés régi gyakorlatát követtem volna – ahogy azt korábban leírtam.

Aztán késő délután, amikor a piac már bezárt, megjött a német bejelentés a totális hadviselésről. Mi mást lehetett tenni, mint várni, hogy másnap kinyisson a piac. Emlékszem, a Gridley's-ben az ország egyik legnagyobb iparmágnása aznap délután korlátlan mennyiségben ajánlott fel eladásra United States Steelt, öt dollárral a záróár alatt. Több pittsburghi milliomos hallotta az ajánlatot, de egyiküket sem érdekelte az üzlet. Mind tudták, hogy másnap nyitáskor igen komoly szakadás várható.

Elképzелhető, hogy másnap reggel mekkora kavarodás volt a piacokon. Néhány részvény nyolc dollárral lejjebb nyitott. Számomra isteni alkalmat jelentett, hogy az összes shortomat profittal zárjam. Egy medvepiacon mindig bölcs dolog zárni a shortot, ha a teljes demoralizáció felüti a fejét. És csak így lehet egy nagy pozíción meglévő realizálatlan profitot gyorsan és kis veszteségekkel valóságos pénzzé tenni. Például csak United States Steelből ötvenezret shortoltam. Természetesen más shortjaim is voltak, és amikor láttam, hogy zárnom kell, zártam. A profitom másfél-millióra rúgott. Ezt az alkalmat nem lehetett elszalasztani.

A gyapot, amiből előző nap a kereskedés utolsó órájában vettem tizenötezer bálát, huszonöt dollárral lejjebb nyitott. Aprócska esés! Egyetlen éjszaka alatt háromszázhetvenötezer dollár veszteségem keletkezett. Míg búzában és részvényekben csakis a zárás tűnt okos dolognak, bizonytalan voltam, hogy mit kéne tenni a gyapottal. Különböző

körülményeket kellett fontolóra venni. Általában azonnal besöpröm a veszteséget, ha belátom, hogy tévedtem, azon a reggelen mégsem akaródzott veszteséggel eladni a gyapotot. Aztán arra gondoltam, hogy végülis horgászni jöttem délre, és nem belebonyolódni a gyapotpiacba. Ráadásul elég nagy profitot takarítottam be a részvényeken és a búzán, úgyhogy mégis a veszteség realizálása mellett döntöttem. Legfeljebb másfélmillió helyett valamivel több, mint egymillió lesz a profitom. Könyvelési probléma – ahogy a társaságok alapítói szokták mondani, ha túl sok kérdést kapnak.

Ha előző nap zárás előtt nem vettem volna meg a gyapotot, megtakarítottam volna ezt a négyszázezer dollárt. Ilyen gyorsan lehet nagy pénzt veszíteni egy szolidabb pozíción. Fő pozícióm teljesen rendben volt, és egy olyan természetű véletlen hajtotta malmomra a vizet, amely lényegében homlokegyenest ellenkezett azokkal a megfontolásokkal, amelyek miatt megshortoltam a részvényeket és a búzát. Ezen a helyen újfent szeretném kiemelni, hogy mekkora értéke van a legkisebb ellenállás felismerésének. Az árak a piac által nem várt német bejelentés ellenére abba az irányba mentek, ahogy számítottam. Ha a dolgok úgy történnek, ahogy előzetesen gondoltam, száz százalékosan bejött volna mindhárom pozíció, hiszen a béke hírére a részvényeknek és a búzának esni, a gyapotnak szárnyalni kellett volna. Tehát a részvényekben és a búzában a béke-háború kérdéskörétől függetlenül helyes irányban vettem fel a pozíciót, és ezért tudott segíteni ez a váratlan fejlemény. A gyapotban a játékomat egy, a piac logikáján kívüli eseményre alapoztam, azaz Mr. Wilson sikeres béketörekvéseire. A német hadvezetés miatt veszítettem a gyapoton.

Amikor 1917 elején visszatértem New Yorkba, visszafizettem a teljes egymillió adósságot. Nagyon jó érzés volt mindent visszafizetni. Hónapokkal korábban is megtehettem

volna, de egyszerű okból kifolyólag halogattam a lépést. Aktívan és sikeresen kereskedtem, és minden tőkére szükségem volt. Úgy éreztem, hogy tartozom annyival magamnak és hitelezőimnek, hogy közösen részesüljünk a fantasztikus 1915-ös, 1916-os piac minden áldásából. Tudtam, hogy sokat kereshetek, és nem aggódtam amiatt, hogy néhány hónapig még várniuk kell a pénzre, amelyről zömmel már úgylis lemondtak. Nem morzsánként és külön-külön akartam a pénzt visszafizetni, hanem mindenkinek egyszerre. Szóval, amíg a piac kedvezőnek mutatkozott, folyamatosan kereskedtem a lehető legnagyobb pozíciókat felvéve.

Szerettem volna kamatot fizetni, de az adósságaimat anno elengedő hitelezők nem fogadták el. Utoljára a nyolcszázdolláros fazont fizettem ki, aki pokollá tette az életemet, és annyira kiakasztott, hogy végén már kereskedni sem tudtam. Egész addig nem került sorra, míg már másoktól hallotta, hogy az összes hitelező pénzénél van. Akkor kifizettem. Meg akartam leckéztetni, hogy legközelebb, ha tartozik neki valaki pár száz dollárral, viselkedjen normálisan.

Így tértem vissza.

Az összes adósság visszafizetése után egy tekintélyes summát lekötöttem évjáradékra. Eltökéltem, hogy soha többé nem húzom a fejemre a vizes lepedőt, soha többé nem megyek mínuszba. Miután megnősültem, természetesen a feleségem nevére is lekötöttem egy összeget. Amikor megszületett a fiú, az ő nevére is lekötöttem valamennyit.

Nemcsak azért cselekedtem így, mert féltem, hogy a részvénytőke piac elmarkolja tőlem a pénzt, hanem mert tudtam, hogy nincs az a pénz, amit nem lehet elkölteni. Így a feleségem és a fiam biztonságba kerültek tőlem.

Több ismerősöm járt el hasonlóképpen, de amikor mégis kellett a pénz, csak elkérték a feleségüktől, és aztán szépen

elvesztettek mindent. Ezért úgy rendelkeztem, hogy teljesen mindegy, mit akarok én, vagy mit akar a feleségem, nem lehet felvenni a pénzt. Biztonságban van bármelyikünk támadása felől. Biztonságban van piaci szükségleteimtől, és biztonságban van hű feleségem szerelmétől. Nem kockáztatok!

A spekuláció rizikófaktorai között előkelő helyet foglal el a váratlan esemény bekövetkezése – mondhatnék kiszámíthatatlant is. Vannak bizonyos kockázatok, melyeket a legkörülményesebb ember is jogosan vállal fel, kockázatok, melyeknek ki kell tennie magát, ha több akar lenni, mint biztosban utazó puhány. A normális üzleti rizikó jellegében semmiben sem különbözik a házból az utcára való kilépés, vagy egy vasúti kirándulás rizikójától. Amikor előre nem látható fejlemény miatt veszítek, csak annyira vagyok dühös, amennyire egy kellemetlen időpontban kitört viharra haragszom. Az élet csupa kockázat bölcsőtől koporsóig, és ezért nyugodtan tűnök bármit, ami a jövőbelátás képességének hiánya miatt történik meg velem. Pályám során azonban többször előfordult, hogy az elképzelésem jó volt, a játékom korrekt, galád ellenfeleim piszkos gátlástalansága mégis kiforgatott a haszonból.

A csalók, a gyávák, a gyűlevész népség kártételeivel szemben egy gyors gondolkodású vagy előrelátó ember megvédheti magát. Egy-két, még a bukmékeri időkben történt esettől eltekintve sosem vettem fel a kesztyűt az arcátlan becsstelenséggel szemben, mert a becsületesség a legjobb politika. A nagy pénz a korrekt játékban van, és nem a csalásban. Soha és sehol nem gondoltam jó üzletnek az olyan játékot, ahol szemmel kellett tartani a partnert, nehogy átvágjon. A jajveszékelő hamiskártyással szemben a tisztességes ember fegyvertelen. A fair play az fair play. Tucatnyi példát hozhatnék fel, amikor az adott szó szentségébe, vagy a becsületbeli megegyezés sérthetetlenségébe vettem hitem áldozata lettem. Nem teszem, mert nem szolgálna hasznos célokat.

Regényírók, egyházi méltóságok előszeretettel festik le

kufárok csatatereinek a tőzsdeparkettet, a Wall Street napi üzletmenetét pedig harcnak. Drámaian hangzik, de teljesen félrevezető. Az üzletet nem ütköztetnek vagy viadalnak fogom fel. Sosem harcolok sem egyénnel, sem spekulatív klikkel. Csak más a véleményem. Másképp olvasom az alapvető feltételeket. Amit a színműírók üzleti háborúnak hívnak, az nem emberek közötti harc, csak üzleti elképzelések összeütköztetése. Megpróbálok a tényekhez, csak a tényekhez ragaszkodni, és a tényekkel összhangban cselekedni. Ez Bernard M. Baruch receptje is a vagyonszerzésre. Néha nem látom az összes tényt elég világosan, vagy elég hamar, esetleg ésszerűtlen következtetést vonok le belőlük. Ha ezen esetek valamelyike bekövetkezik, veszítek. Tévedtem. Mindig pénzembe kerül a tévedés.

Értelmes ember nem tiltakozik, ha a hibáért fizetni kell. Aki hibázik, annak nincs kedvezmény, kivétel és mentesség. De kikérem magamnak, ha akkor veszítek, amikor igazam van. És most nem azokra az ügyletekre célok, amelyek a tőzsde szabályzatának változása miatt kerültek pénzbe. Azért veszem sorra a spekuláció rizikófaktorait, hogy újra meg újra emlékeztessenek a szabályra: a profit csak akkor van biztonságban, ha jóváírták a bankszámládon.

Miután Európában kitört a Világháború, meglódultak az árak. Olyan könnyű volt előrelátni, amilyen könnyű előrelátni minden háborús inflációt. Az általános áremelkedés a háború előrehaladtával folytatódott. Amint emlékezetes, 1915-ben a „visszatérésemen” dolgoztam. Beköszöntött az általános eufória, csak ki kellett használnom. A legbiztonságosabb, legkönnyebb és leggyorsabb nagy játékra a részvénytőke kínálta a lehetőséget, és ezúttal a szerencse sem hagyott cserben.

1917 júliusára visszafizettem az összes adósságot, és tőkéim is maradt. Így rendelkezésemmre állt az idő, a pénz, és

kedvem is volt hozzá, hogy a részvények mellett árukkal is kereskedjek. Hosszú ideje rendszeresen tanulmányoztam az összes piacot. A háború előtti árakhoz képest 100-400 százalékos emelkedés következett be. Egyetlen kivétel volt: a kávé. Természetesen okkal. A háború kitörése elzárt egy csomó európai piacot, és ezért hatalmas szállítmányok érkeztek az országba, az egyedüli nagy piacra. Nyerskávéból óriási túlkínálat keletkezett, s a kínálat alacsonyan tartotta az árakat. Amikor először felmértem a kávé kínálta spekulációs lehetőségeket, a kávé háború előtti árakon forgott. Ennek az anomáliának az oka nyilvánvaló volt, de az is egyértelműnek látszott, hogy a német és osztrák tengeralattjárók egyre aktívabb és egyre hatékonyabb tevékenységének köszönhetően drámai mértékben csökkenni fog a kereskedelmi célra igénybe vehető hajók száma. Ennek pedig a kávéimport csökkenését kell eredményeznie. Csökkenő behozatal és változatlan fogyasztás mellett pedig a fölösleget előbb-utóbb felszívja a piac, és ha ez bekövetkezik, a kávéval is ugyanaz történik, mint ami a többi áruval már megtörtént: drágulni fog.

A szituáció átlátásához nem kellett Sherlock Holmesnak lenni. Fogalmam sincs, miért nem vette mindenki a kávé. Amikor elhatároztam, hogy venni fogom, nem spekulációnak szántam. A kávé sokkal inkább befektetés volt. Tudtam, hogy időbe telik, mire megfial, de azt is tudtam, hogy tisztességes hozamot fog fialni. Konzervatív befektetés volt – sokkal inkább egy bankár művelete, mintsem egy hazardőr fogadása.

1917 telén kezdtem meg a vásárlást. Rendes mennyiséget vettem. A piac meg se moccant. Lagymatag maradt, és nem emelkedett, ahogy vártam. Ennek következtében kilenc hosszú hónapom át tartottam a pozíciót, hasztalan. Aztán kifutottak a határidők, eladtam az összes opciót. Óriási

veszteséget szenvedtem el ezen az ügyleten, és mégis biztos voltam benne, hogy nem volt rossz elképzelés. Láthatóan rosszul időzítettem, de biztosan tudtam, hogy a kávénak emelkednie kell, ahogy a többi áru is emelkedett, szóval a pozícióm felszámolása után hamarosan újra venni kezdtem. Háromszor annyi kávét vettem, mint amennyit tartottam kilenc kellemetlen hónapon keresztül. Természetesen a lehető legtávolabbi lejáratokra vettem opciókat.

Ezúttal már nem ment olyan rosszul. Ahogy összeszedtem a tripla pozíciót, a piac elkezdett emelkedni. Úgy tűnt, az emberek hirtelen felismerték, hogy mi a nagy helyzet a kávépiacon. Befektetésem szép kamatot készült fialni.

Zömmel német illetve német érdekeltségű kávépörkölők adták el nekem az opciót. Brazíliában azért vásárolták meg a kávét, hogy ideszállítsák. De elfogytak a szállítóhajók, és hirtelen kellemetlen helyzetben találták magukat, hiszen odalenn nyakig ültek a kávéban, idefenn meg a közvetítéssel keményen beshortolták.

Nota bene, amikor felfigyeltem a kávéra, az ára gyakorlatilag a háború előtti szinten tartózkodott, és miután megvettem, az év nagy részében benne ültem, hogy aztán jó nagy veszteséget realizáljak rajta. A tévedés büntetése a veszteség. A helyes döntés jutalma a profit. Ezúttal egyértelműen helyes irányba álltam, és nagy volt a pozícióm, ezért joggal vártam hatalmas profitot. Nem sok emelkedés kellett ahhoz, hogy elégedett legyek a profittal, hiszen több százezer zsák kávémm volt. Nem szeretek konkrét számokban beszélni az üzleteimről, mert néha elég ijesztőek ezek a számok, és még azt hihetnék rólam, hogy nagyzolok. Mindig az eszközeim engedte keretek között kereskedek, és hagyok magamnak egérutat. Ezúttal is elég óvatosan jártam el. Csak azért vettem az opciókat ennyire nagy tételben, mert nem láttam, hogyan veszíthetnék velük. A feltételek kedveztek.

Várnom kellett egy évet, de most felveszem a fizetséget a várakozásért is, meg a helyes döntésért is. Láttam, hogy jön a gyors profit. Semmilyen fondorlatosság nem kellett ehhez. Egyszerűen nem voltam vak.

Jön biztosan és gyorsan a többmilliós profit! De sosem érkezett meg hozzám. Nem. Kisiklatták a hirtelen megváltozott feltételek. A piacon nem következett be klasszikus trendforduló. A kávé nem ömlött az országba. Hogy mi történt? A váratlan. Ami még emberemlékezet óta nem történt meg soha, ami ellen semmi értelme nem volt védekezni. A hosszú listához újabb spekulációs rizikófaktort csaptam, melyet ezentúl mindig szemmel kell tartanom. Egyszerűen azt történt, hogy a shortoló pasasok, akik eladták nekem a kávéét, tudván, hogy mi vár rájuk, és minden erejükkel azon ügyködve, hogy valamiképp kimásszanak a maguk ásta veremből, a szerződés nem teljesítésének egy új módját eszeltek ki. Washingtonba rohantak segítségért, és meg is kapták.

Talán még emlékszel, hogy a kormány különböző terveket dolgozott ki a létszükségleti cikkekkel való további üzérkedés megakadályozására. Ismeretes, hogy ezek a tervek mennyire voltak hatékonyak. Nos, ezek az emberbarát kávéshortolók megjelentek a Hadiipari Tanács Árszabályozó Bizottsága előtt – valami ilyesmi volt a hivatalos neve – és hazafias szónoklatot vágtak le az „amerikai reggeliző” érdekében. Azt állították, hogy egy hivatásos spekuláns, bizonyos Larry Livingstone, bekerítette, vagy hamarosan bekeríti az egész kávépiacot. Ha spekulatív terveit nem sikerül ellehetetleníteni, hasznot fog húzni a háborús körülményekből, és az amerikai polgár kénytelen lesz iszonyú árat fizetni a mindennapi kávéért. Hallatlan dolog, állították eme hazafiak – akik rakományszám adták el nekem a kávéét, amikor nem találtak hajót –, hogy a lelketlen spekulánsok így vagy úgy százmillió amerikai hajtsák be a maguk adóját. Elmondták, hogy ők

a kávékereskedelmet, és nem a kávéüzérkedést képviselik, és arra kérték a kormányt, hogy az üzérkedésnek azonnal vagy mihamarabb vessen véget.

Így jajveszékeltek a hamiskártyások. Nem állítom, hogy az Árszabályozó Bizottság rosszhiszeműen járt el, amikor fellépett az üzérkedéssel és a pazarlással szemben. De határozottan ki kell jelentenem, hogy a bizottság nem különösebben mélyedt el a kávépiac részletkérdéseiben. Maximálták a nyerskávé árát, és megszabtak egy időpontot, ameddig az összes tőzsdei kontraktust le kell zárni. Ez a döntés értelemszerűen a Kávétőzsde megszűnését jelentette. Csak egyetlen dolgot tehettem, és meg is tettem: eladtam mindent. A milliók, melyeket oly biztosan láttam közeledni, mint még soha, nem érkeztek meg teljes épségben hozzám. Másokhoz hasonlóan mindig is megvettem, és most is megvetem a létszükségleti cikkekkel való üzérkedést, de amikor az Árszabályozó Bizottság meghozta a döntést a kávéval kapcsolatban, az összes többi áru a háború előtti ár 250-400 százalékan forgott, a nyerskávé viszont alatta volt a háború előtt néhány évvel jellemző áraknak. Nem láttam be, miért számít, hogy ki tartja befolyása alatt a kávékat. Az árak emelkednie kellett, és nem a lelketlen spekulánsok aknamunkája miatt, hanem mert a csökkenő import miatt leapadt a felesleg. A csökkenő importért pedig a német tengeralattjárók voltak felelősek, melyek válogatás nélkül süllyesztették el a világ hajóit. A bizottság nem várta meg, hogy a folyamat elinduljon: azonnal beletapostak a fékbe.

Mind politikailag, mind gyakorlati hasznát tekintve hiba volt a Kávétőzsde erőszakos bezáratása. Ha a bizottság békén hagyta volna a kávékat, az ára az ismert okoknál fogva kétségtelenül felment volna – és ehhez semmi köze nem lett volna az állítólagos „bekerítésnek”. De a magas ár – iszonyúróól azért nem beszélnek – kínálatot vonzott volna a

piacra. Állítólag maga Mr. Bernard M. Baruch is azt mondta, hogy a Hadiipari Tanács is megfontolás tárgyává tette ezt a szempontot – a kínálat szűkösségét –, amikor az árakat fixálta, és épp a kínálat szűkössége miatt jogtalanul kifogásoltak egyesek néhány, szerintük magasan megállapított hatósági árat. Miután a Kávétőzsde felfüggesztette tevékenységét, a kávé ára huszonhárom centre emelkedett. Az amerikai lakosságnak a szűk kínálat miatt kellett megfizetnie ezt az árat, a kínálat pedig a túl mélyen megszabott hatósági ár miatt szűkült be – köszönhetően az emberbarát shortolók javaslatának, akik persze ilyen árak mellett már képesek voltak megfizetni a tengeri szállítás magas költségeit, és biztosították a folyamatos behozatalt.

Mindig úgy gondoltam, hogy az összes áruügyletem közül ez a kávéügylet volt a legmegalapozottabb. Befektetésnek tekintettem, és nem spekulációnak. Egy évig tartottam. Ha valakik itt hazardíroztak, akkor csakis a német nevű és gyökerű pörkölők. Brazíliai kávéjukat eladták nekem New Yorkban. Az Árszabályozó Bizottság az egyetlen árunak rögzítette az árat, amely még nem emelkedett. Csírájában elfojtották ugyan az üzérkedést, de nem mentették meg a lakosságot az elkerülhetetlenül bekövetkező áremelkedéstől. Miközben a nyerskávé fontonként kilenc centbe került, a pörkölt kávé ugyanúgy megdrágult, mint minden más. Csak a pörkölők kerestek rajta. Ha a nyerskávé két-három centtel megdrágul, milliókat jelentett volna nekem. A lakosságnak ez ugyanannyiba került volna, mint a később ténylegesen bekövetkezett áremelkedés.

A „mi lett volna, ha” a spekulációban abszolút időpocsékolás. Nem vezet sehová. Viszont ez az ügylet általános tanulságot hordoz. Az egyik legkecsegtetőbb üzlet volt. Az emelkedés annyira biztosnak és logikusnak tetszett, hogy már-már úgy láttam, semmi nem ment meg a sokmillió haszontól. Nem így történt.

Két másik alkalommal is sújtott a tőzsdei vezetés olyan intézkedése, amikor nem figyelmeztettek előre, hogy megváltoztatják a szabályokat. De ezekben az esetekben a pozícióm, noha technikailag tökéletes volt, kereskedelmileg nem volt annyira megalapozott, mint a kávénál. A spekulációban nem lehet holtbiztosra menni. Ez a kalandom készített rá, hogy a spekulációs rizikók listájára a váratlan esemény mellé felvegyem a kiszámíthatatlan eseményt is.

A kávé-fejezet lezárultával annyira sikeresen működtem a többi áruban, illetve a részvénytőzsi short-oldalán, hogy számára vett az idétlen pletyka. Az újságírók és a Wall Street-i profik is rászoktak, hogy engem és az állítólagos „leveréseimet” okolják az árak elkerülhetetlen beszakadásáért. Időnként egyenesen hazafiatlannak titulálták az eladásaimat – még ha nem is én voltam az eladó. Szerintem azért tulajdonítottak a műveleteimnek ilyen démoni erőt, mert ki kellett elégítsék a közönség olthatatlan szomját minden egyes ármozgás mögöttesének feltárására.

Ezerszer elmondtam, hogy nincs az a manipuláció, amely le tudja verni, és mélyen is tudja tartani a részvényárakat. Nincs ebben semmi csoda. A magyarázat világos lesz mindenkinek, aki fél percet rászán a gondolkodásra. Tegyük fel, hogy egy spekuláns megtámad egy részvényt, és valós értéke alá veri az árat. Mi a szükségszerű következmény? A támadó rögvest szembetalálja magát a nagybetűs bennfentes vásárlással. A bennfentesek tudják, hogy mit ér valójában a részvény, és azonnal venni fogják, ha az ára alacsony. Ha a bennfentesek nem tudnak vásárolni, akkor az általános feltételek nem teszik lehetővé, hogy forrásait szabadon bevessék – az ilyen feltételek pedig nem bika-feltételek. Amikor az emberek efféle „leverés”-ről beszélnek, a kifejezést morálisan elítélő, szinte kriminális értelemben használják. Azért ne feledjük: eladásokkal mélyen

az értéke alá nyomni egy részvényt igen veszélyes vállalkozás. És érdemes megjegyezni, hogy egy emelkedésre képtelen, ún. leverte részvény esetében a bennfentes vásárlás hiánya mutatkozik meg, hiszen ha tényleg leverésről, azaz művi eladói nyomásról volna szó, akkor azonnal meg kellene jelennie a bennfentes vásárlásnak. Ha pedig venni kezdenek a bennfentesek, az ár nem maradhat lent. Nyugodtan állíthatom, hogy az esetek kilencvenkilenc százalékában a leverésnek nevezett jelenség valójában teljesen indokolt esés, melyet a professzionális kereskedők ugyan néha felgyorsítanak, de sosem ők indítják el, akármekkora pozíciót tudnak felvenni.

Az elméletet, miszerint a legtöbb hirtelen áresésért, vagy valamelyik részvény kemény beszakadásáért egy-egy nagy játékost kell felelőssé tenni, talán azért hozták össze, mert ezzel az elmélettel könnyen meg lehet válaszolni azoknak a spekulánsoknak – mondjunk inkább vak hazardőröket – a kérdéseit, akik bármit elhisznek, amit mondanak nekik, csak önállóan gondolkodni ne kelljen. A brókerek és a tőzsdei pletykafészek a szerencsétlen spekulánsokat sokszor etetik ezzel a mítosszal. Ez a magyarázat valójában egy fordított tipp. A medve-tipp, mint olyan, egyértelmű tanács: shortold meg. De a fordított tipp, azaz egy magyarázat, amely nem magyaráz meg semmit, épp attól tart távol, hogy bölcsen megshortolj valamit. Egy részvény ronda beszakadására adott természetes reakció: a shortolás. Lehet, hogy ismeretlen, de jó oka van az esésnek. Más szóval: ki kell szállni belőle. Ha viszont tényleg csak leverte valaki az árat, akkor nem kell kiszállni, mert ahogy véget ér a leverés, az árnak fel kell pattannia.

Istenem, ezek a fordított tippek!

Tippek! Hogy odavannak az emberek a tippekért! És nemcsak kapni szeretik, hanem adni is. A hiúság és a kapzsiság ebben is rendesen működik. Mulatságos látvány, ahogy néha valóban intelligens emberek is rákapnak a tippre. A tippadóknak meg nem kell különösebb figyelmet fordítania a minőségre, hiszen a tippkereső nem a minőséget keresi, hanem a tippet. Ha bevált, remek! Ha meg nem, majd bejön a következő. Egy átlagos brókercég átlagos ügyfelére gondolok. Létezik olyan manipulátor és tippszító, aki most és mindörökké, csakis és kizárólag a tippekben hisz. A megfelelő tippáramoltatást speciális közszolgálatnak fogja fel, hiszen ez a legfelkapottabb kereskedelmi maszlag a világon. A tipp adója és a tipp vevője ugyanúgy része a láncnak, ezért az egész tipp-műsorszórás egyfajta végenincs reklámhadjárat. A tippszító abból a tévhitből indul ki, hogy nincs élő ember a világon, aki ellen tudna állni egy szépen kézbesített tippnek. Szabályosan tanulmányozza a mives csomagolás művészetét.

Naponta százszámra kapom különböző emberektől a tippeket. Elmondok egy történetet a Borneo Tinről. Emlékszel, amikor piacra dobták a papírt? Az eufória tetőfokán történt. Egy nagyon okos bankár azt javasolta az alapító tulajdonosi csoportnak, hogy az új céget azonnal vezessék be a piacra, és ne várjanak egy tőkéscsoportra, amely majd lejegyzi a részvényeket. Jó tanács volt. Egyetlen, tapasztalatlanságból eredő hibát követett el az alapítói csoport. Fogalmuk sem volt, mire képes a részvénypiac egy őrült eufóriában, s emellett bölcsen nagyvonalúak sem tudtak lenni. Abban megegyeztek, hogy piacravitelkor fel kell húzni az árat, de olyan szinten kezdték el a kereskedést, hogy a merészebb spekulánsok is csak gyanakodva kószolgatták a papírt.

Ha úgy vesszük, az alapítóknak tényleg érdemes volt ragaszkodniuk a részvényhez, de mohóságuk ezen a vad bikapiacon suta óvatosságnak bizonyult. A közönség mindent megvett, amire megfelelő tippet kapott. Befektetni senki nem akart. A könnyű pénzre volt kereslet, a biztos kaszálásra. A nagy hadibeszerezéseknek köszönhetően ömlött az arany az országba. Az alapítók maguk mondták el nekem, hogy amikor az első üzletkötésre készültek a Borneo részvénnel, a tervezett nyitóárat háromszor is megemelték, mielőtt az első kötés a köz üdvére hivatalosan is megszületett volna.

Megkerestek, hogy szálljak be a poolba, és át is futottam a dolgot, de aztán nem fogadtam el az ajánlatot, mert csak egyedül szeretek mozogni a piacon. Saját információim alapján, saját módszer szerint kereskedek. Ismerve a pool tőkeerejét és terveit, illetve látva a felajzott tőzsdei közönséget, a bevezetés napján az első kereskedési órában tízezer darabot vettem a Borneo Tinből. A debütálás egész jól sikerült. Az alapítók annyira komolynak találták a keresletet, hogy elhatározták, hiba lenne túl sok részvénytől idejekorán megszabadulni. Rájöttek, hogy vettem tízezer darabot, és egyúttal kisütötték, hogy huszonöt-harminc dollárral felhúzzák az árat, és eladják összes részvényüket. Minthogy már szinte a zsebükben érezték a milliós profitot, sokallták, amit abból én a tízezer darabommal kihasítanék. Ezért egy időre felfüggesztették a bika-hadműveletet, és megpróbáltak kirázni a nyeregből. De biztosan ültem az állaton. Mivel nem akarták tönkretenni a papír piacát, feladták a velem való küzdelmet. Abbahagyták az eladást és hozzáfogtak az árfolyam felsrófolásához.

A többi papír őrült árait látva lassan már milliárdokban gondolkodtak. Amikor a Borneo Tin elérte a 120-at, odaadtam nekik a tízezer részvényt. Az eladásom betett az emel-

kedésnek, és a pool vezetői újra szüneteltették a léggömbfú-
jást. A következő általános emelkedésben megint megpróbál-
tak piacot csinálni a papírnak, és egy elég szép csomagtól
meg is szabadultak, de sokat kellett költeniük az értékesí-
tésre. Végül felvitték 150-re. A bikapiac viszont addigra
túljutott a zenitjén, ezért a pool a továbbiakban kénytelen
volt olyan vevőkkel beérni, akik imádnak esésben venni,
mert azt hiszik, hogy ami egyszer már 150 volt, az olcsó
130-on, 120-on pedig ingyen van. Egyúttal tippekkel áraszt-
ották el először a parkettet, hiszen a parkett-kereskedők
gyakorta képesek átmeneti időre egész nagy csomagokat fel-
szívni. Majd leadták a drótot a bizományos brókercégek felé.
Nehezen fogyott az „áru”, pedig a pool minden ismert trük-
köt bevetett. A gond az volt, hogy a részvények felmanipulá-
lásának ideje egyszerűen lejárt. A balekokat már kitömték
mások. A Borneo-pool vagy nem tudta ezt, vagy nem akart
róla tudomást venni.

Feleségemmel együtt lent nyaraltam Palm Beachen. Az
egyik nap a Gridley's-nél kerestem egy kis pénzt, és amikor
hazaértem, átnyújtottam Mrs. Livingstone-nak egy ötszáz
dolláros csekket. Érdekes egybeesés, hogy még aznap este ta-
lálkozott a Borneo Tin Company elnökével, Mr. Wisenstein-
nel, aki egyúttal a háttérben működő Borneo-pool ügyeit is
vezette. Csak később derült ki, hogy ez a Wisenstein szándé-
kosan intézte úgy, hogy a vacsoránál pont Mrs. Livingstone
mellé üljön.

Jó benyomást akart tenni a felségemre, és mulatságos
történetekkel szórakoztatta a vacsora alatt. Legvégül bizal-
masan közölte vele:

– Mrs. Livingstone, olyan dologra készülök, amit még
soha nem tettem. És nagy örömmel teszem, mert bizonyára
fel tudja mérni a jelentőségét.

Itt abbahagyta, és aggodalmasan Mrs. Livingstone-ra

nézett, mintha szeretne róla meggyőződni, hogy a hölgy nemcsak bölcs, de diszkrét is. Szinte olvasni lehetett az arcáról az aggodalmat. Felségem csak ennyit válaszolt:

– Igen.

– Igen, Mrs. Livingstone. Nagy megtiszteltetés, hogy önt és férjét megismerhettem. Őszinteségem jeléül egy mindketőjüknek igen előnyös üzletet ajánlok. Ugye említenem sem kell, hogy amit most mondok, az szigorúan bizalmas!

Suttogóra fogta.

– Vegyen Borneo Tint, nagyot lehet keresni vele.

– Komolyan?

– Mielőtt elhagytam volna a hotelt, táviratban olyan híreket kaptam, melyek még napokig nem lesznek publikusak. Annyi részvényt összegyűjtök, amennyit csak lehet. Ha holnap nyitásban kiadja a vételi megbízást, ugyanolyan áron és ugyanakkor juthat hozzá, mint én. Szavamat adom, hogy a Borneo Tin emelkedni fog. Egyedül önnek adom át az információt. Senki másnak!

Feleségem megköszönte, és elmondta, hogy fogalma sincs a spekulációról. Wisenstein bizonygatta, hogy nincs is itt szükség különösebb tudásra. Bizonyosság végett újra elismételte a tanácsot:

– Csak annyi a teendő, hogy vegyen annyi Borneo Tint, amennyit óhajt. Szavamat adom, hogy egyetlen centet sem fog veszíteni. Életemben soha nem adtam vételi tanácsot egy hölgynek – de úrnak sem. Most azonban szent meggyőződésemmel, hogy a részvény nem áll meg 200-ig, és szeretném, ha egy kis pénzt keresne vele. Nem vehetem meg az összes részvényt, és ha más is hasznot húzhat az emelkedésből, miért legyen egy idegen? Még az kéne! Az információt bizalmasan közlöm önnek. Tudom, hogy számíthatok a diszkrétciójára. Fogadja meg a tanácsom, Mrs. Livingstone, és vegyen Borneo Tint!

A férfi igen komolyan beszélt, és végül elérte célját. Feleségem úgy gondolta, hogy most egész jól megforgathatná a délután tőlem kapott ötszáz dollárt. Ez váratlan, „rendkívüli bevétel” volt, tehát nem lett volna nagy tragédia elveszíteni. Ráadásul az úriember azt mondta, hogy biztosan nyerni fog. Milyen szép is lenne önállóan keresni egy kis pénzt – és aztán elmesélni nekem.

Summa summarum, másnap nyitás előtt elment a Harding helyi irodájába, és közölte az igazgatóval:

– Mr. Haley, szeretnék venni egy bizonyos részvényből, de nem akarom, hogy a rendes számlámra kerüljön, mert nem szeretném, hogy a férjem tudomást szerezzen róla, mielőtt keresek rajta valamennyit. El tudná intézni?

Haley, az igazgató így válaszolt:

– Természetesen. Nyithatunk egy külön számlát. Melyik részvényről van szó, és mennyit szeretne venni?

A feleségem átadta az ötszáz dollárt.

– Nézze, nem szeretnék ennél többet veszíteni. Ha elfogy, nem akarok tartozni a cégnek. És azt se feledje, hogy Mr. Livingstone nem tudhat meg semmit. Vegyen nekem nyitásban annyi Borneo Tint, amennyire csak futja ötszáz dollár letétből.

Haley átvette a pénzt, és megígérte, hogy egy léleknek sem szól. Nyitásban vett neki száz darabot, azt hiszem, úgy 108 dollár körül. Aznap élénken kereskedtek a részvénnyel, és három dollár emelkedéssel zárt. Mrs. Livingstone nagyon örült a sikeres üzletnek, és alig állta meg, hogy ne dicsekedjen el vele.

Akkoriban napról napra gyengébbnek láttam a piacot. Felfigyeltem a szokatlan mozgolódásra a Borneo Tinen. Az általános helyzet nem a részvények emelkedését valószínűsítette, egy ilyen részvény emelkedését meg különösen nem. Épp aznap határoztam el, hogy belevágok a medve-

hadműveletbe, és a kampányt tízezer Borneo Tin eladásával indítottam. Az eladásom nélkül nem hármát, hanem hat-hét dollárt emelkedett volna aznap a részvény.

Másnap nyitásban adtam kétezret, zárás előtt pedig másik kétezret. A részvény leesett 102-re.

Haley, a Harding Brothers Palm Beach-i fiókjának igazgatója, harmadik nap reggel beszélni szeretett volna Mrs. Livingstone-nal. Feleségemnek szokása volt tizenegy körül beugrani, hogy megnézzze, hogy mennek a dolgaim.

Haley félrevonta.

– Mrs. Livingstone, ha azt szeretné, hogy megtartsam önnek a száz Borneo Tint, szükség lesz még egy kis letételre.

– Nincs több pénzem.

– Transzferálhatom a rendes számlájára.

– Ne, mert L. L. megtudná.

– Az egyenlege sajnos mínuszt mutat, egész ponto...

– Világosan megmondtam, hogy nem akarok ötszáz dollárnál többet veszíteni. Sőt, még azt az ötszázat sem akarom elveszteni.

– Tudom, Mrs. Livingstone, de nem akartam az ön beleegyezése nélkül eladni. Ha nem hatalmaz fel a további tartásra, akkor azon nyomban eladom.

– Pedig olyan szépen alakult aznap, mikor megvettem. Nem gondoltam volna, hogy ez lesz belőle. És ön?

– Én sem – válaszolta Haley. Egy brókercégnél kötelező a diplomatikusan fogalmazás.

– Mi a baj ezzel a részvénnel, Mr. Haley?

Haley tudta, de ha megmondja, kiad engem. Az ügyfél üzlete pedig szent titok. Így válaszolt:

– Őszintén szólva semmi különösét nem hallottam róla. Ott van, nézze, hogy esik! – és az árjegyző-táblára mutatott.

Mrs. Livingstone kétségbeesett a süllyedő árfolyam látán, és panaszosan mondta:

– Nem akarom elveszíteni az ötszáz dolláromat! Mit tegyek?

– Nem tudom, Mrs. Livingstone, talán beszélnie kéne a férjével.

– Csak azt ne! Már többször mondta, hogy ne spekuláljak egyedül. Ha megkérem, vesz vagy elad nekem bármit. Még soha nem csináltam semmit a tudta nélkül. Nem merem neki elmondani.

– Minden rendben lesz – nyugtatta Haley. – Ő egy fantasztikus kereskedő, és tudni fogja a megoldást.

Amikor látta, hogy a feleségem vadul rázza fejét, egy maliciózus poént megeresztve hozzátette:

– Ha nem, akkor legyen szíves pár ezer dollárt befizetni a Borneo további tartására.

Ez az alternatíva ott és akkor döntésre készítette. Várakozott még egy kicsit az irodában, de amikor látta, hogy a piac egyre gyengébb és gyengébb, odajött hozzám a táblához, ahol egy székből a kötéseket figyeltem. Azt mondta, hogy beszélni szeretne velem. Bementünk az irodámba, és elmondta az egész történetet. Így válaszoltam neki:

– Kis butuskám, jobb, ha kiszáll ebből az ügyből.

Megígérte, hogy így tesz, és visszaadtam neki az ötszáz dollárt, amivel boldogan távozott. A részvény akkor már 100 dollár körül tartott.

Átláttam, hogy mi történt. Wisenstein dörzsölt fickó volt. Arra számított, hogy Mrs. Livingstone elmondja nekem a hallottakat, és foglalkozni kezdek a részvénnel. Tudta rólam, hogy egy részvény körüli aktivitás mindig felkelti a figyelmemet, és azt is tudta, hogy nem kis pozíciókat építek. Szerintem arra számított, hogy veszek tíz-húszezer részvényt.

Az általam ismertek közül az egyik legokosabban eltervezett, legmívesebben kivitelezett tipp volt. De nem jött be.

Nem jöhetett be. A hölgy mindjárt az elején „égből pottyant” ötszáz dollárhoz jutott, és ezért a szokottnál sokkal bátrabban vállalkozott egy kísérletre. Szeretett volna önállóan egy kis pénzt keresni, és asszony módjára fellelkesítette a lehetőség, hogy nem tudott ellenállni a kísértésnek. Jól tudta, hogy mi a véleményem kívülállók spekulációjáról, és ezért nem is merte szóba hozni az ügyet. Wisenstein pontatlanul mérte fel a gondolkodásmódját.

Abban is alaposan mellétrafált, hogy milyen spekuláns vagyok. Nem érdekelnek a tippek, és az egész piacot medvének láttam. Ráadásul a kreált forgalom és a háromdolláros emelkedés, melynek engem meg kellett volna győznie, hogy Borneót vegyek, arra sarkallt, hogy az egész piacra szabott medve-kampányt épp a Borneón kezdjem el.

Miután Mrs. Livingstone elmondta a történetet, szinte égtem a vágytól, hogy adjam a Borneót. Minden reggel nyitásban, és minden délután zárás előtt rendszeresen adtam valamennyit, egész addig, míg nem láttam esélyt, hogy a shortjaimat tisztességes profittal takaríthatom be.

A tippekre alapozott kereskedést mindig a hülyeség csimborasszójának tartottam. Egyszerűen nem olyan fából faragtak, mint egy tippfalót. Néha arra gondolok, hogy a tippfalók olyanok, mint az alkoholisták. Nem tudnak ellenállni a kísértésnek, amikor megpillantják a boldogsághoz nélkülözhetetlen következő flaskát. Könnyű kinyitni a fület, és beengedni a tippet. A boldogság elérésére egy egyszerű módszer felállítani a második legkellemesebb dolog a boldogság után. Boldognak lenni pedig az első jelentős lépés vágyaid beteljesülése felé. Ahogy a mohóság vakká teszi a kapzsiszt, úgy válik a szellemi restség áldozatává a reménykedő.

És nem csak a külső közönség áldozata a tippfüggőségnek. A New York-i Értéktőzsde profi kereskedője semmivel sem ellenállóbb. Jól tudom, hogy számtalan téves nézet kering

rólam amiatt, hogy soha, senkinek nem adok tippet. Ha azt mondanám az átlagembernek, hogy „adj el ötezer Steelt”, akkor megtenné azonnal. De ha azt mondanám neki, hogy medve vagyok, és részletesen elmagyaráznám az okokat, fárasztaná a történet, és amikor a végére érnék, mérgesen nézne, hogy mit húzom itt az időt mindenféle „általános feltételekkel” ahelyett, hogy konkrét tippet adnék, mint a sok-sok Wall Street-i emberbarát, akik imádják milliókkal kitömni barátaik, ismerőseik, vagy akár egy vadidegen zsebét.

Legbelül minden ember hajlamos hinni a csodában, ez a tulajdonságunk a reményhez való mértéktelen ragaszkodásból fakad. Egyesek rendszeresen visszatérő reményrohamot kapnak, és ki ne ismerné a krónikus reményrészeget, akit igazán példás optimistaként állítanak elénk. Ők aztán az igazi tippfalók.

Van egy ismerősöm, a New York-i Értéktőzsde tagja, aki mindig is önző, érzéketlen tuskónak tartott, mert sosem adok tippet, és a barátaimat sem avatom be semmibe. Pár évvel ezelőtt egy újságíróval beszélgetett, aki mintegy érintőlegesen megemlítette, hogy a G. O. H. biztos forrás szerint emelkedni fog. Bróker barátom azonnal vett ezer darabot a papírból. A papír olyan gyorsan zuhant, hogy háromezer-ötszáz dollárt veszített, mire ki tudott kecmeregni a pozícióból. Egy vagy két nappal később újra találkozott az újságíróval.

- Rohadt egy tippet adtál nekem – panaszkodott.
- Melyik tipp is volt? – kérdezte a riporter, mert nem emlékezett pontosan.
- A G. O. H. Az mondtad, hogy biztos a forrás.
- Így is van. A társaság elnökével, a gazdasági bizottság tagjával beszéltem.
- Melyik tag volt? – kérdezte a bróker harapósan.
- Ha annyira tudni akarod, az apósod volt, Mr. Westlake.

– Mi a fenéért nem mondtad, hogy róla van szó? – üvöltött a bróker. Háromezer-ötszáz dolláromba kerültél! – Nem hitt a családi tippekben. Minél távolabbi a forrás, annál tisztább a tipp.

Az idősebb Westlake sikeres bankár és vállalat alapító volt. Egyszer összefutott John W. Gatesszel. Gates megkérdezte, hogy tud-e valamit.

– Adok egy tippet, de csak ha megjátssza. Ha nem, ki se nyitom a számat – válaszolta az idősebb Westlake mogorván.

– Hát persze, hogy megjátsszom – ígérte a felvillanyozódott Gates.

– Readinget adni! Biztos huszonöt dollár van benne, vagy még több. A huszonöt azonban teljesen biztos – mondta Westlake nagy átéléssel.

– Hálásan köszönöm – és „Millióba fogadok” Gates hevesen megrázta Westlake kezét, majd rögvest elindult a brókeréhez.

Westlake a Readingre specializálta magát. Mindent tudott a társaságról. Olyan szoros kapcsolatban állt a bennfentesekkel, hogy a részvény piaca nyitott könyv volt előtte, és ezt mindenki tudta. Most azt tanácsolta a Westernen megtollasodott Gatesnek, hogy shortolja meg.

Ami azt illeti, a Reading egy pillanatra sem hagyta abba az emelkedést. Néhány hét alatt emelkedett vagy száz dollárt. Egyik nap az idősebb Westlake belebotlott John W.-be az utcán, de úgy tett, mintha nem ismerte volna meg, és ment tovább. John W. Gates azonban utánasielt és széles mosollyal a kezét nyújtotta. Westlake elhűlten rázott vele kezét.

– Meg szeretném köszönni a tippet, melyet a Readingre adott.

– Nem adtam én magának semmiféle tippet – válaszolta Westlake ellenségesen.

– Dehogynem. És micsoda tippet! Hatvanezret kerestem rajta.

– Hatvanezret?

– Annyit. Nem emlékszik? Azt mondta, hogy adjam a Readinget. Tehát vettem! Mindig kerestem, ha fordítva játszottam meg a tippjeit, Westlake – válaszolta Gates nyájasan.

– Mindig!

Az idősebb Westlake ránézett a nagy blöffölőre, és csodálattal a hangjában megjegyezte:

– Gates, milyen gazdag lennék, ha annyi eszem lenne, mint magának!

Egy alkalommal összefutottam Mr. W. A. Rogersszel, a híres karikaturistával, akinek a Wall Streetről készült rajzait nagyon kedvelték a brókerek. Nagy sikere volt a *New York Herald*-ban naponta megjelenő karikatúráinak. Elmondott egy történetet. Azelőtt történt, hogy háborúba keveredtünk Spanyolországgal. Az egyik estét egy bróker barátja társaságában töltötte. Távozáskor levette a fogasról a keménykalapját – legalábbis azt gondolta, hogy az övé, hiszen ugyanúgy nézett ki és illett is a fejére.

A Street semmi másról nem beszélt akkoriban, mint a háborúról Spanyolországgal. Lesz vagy nem lesz? Ha háború lesz, a piac esni fog, nem is annyira a hazai, mintsem inkább az európai részvénytulajdonosok eladásai miatt. Ha béke lesz, nyilván venni kell, hiszen a bulvárlapok háborúval fenyegető cikkeire jelentőset esett a piac. Mr. Rogers a következőképp mesélte el a történet folytatását:

– Bróker barátom, akinél az előző estét töltöttem, hezitálva állt másnap a parketten, hogy melyik oldalon is játsszon. Szembeállította az érveket és ellenérveket, de képtelenség volt szétválogatni a tényeket és a pletykát. Semmilyen autentikus hírforrással nem rendelkezett. Egyik pillanatban azt gondolta, hogy a háború elkerülhetetlen, a következőben

meg meggyőzte magát, hogy a háborúnak abszolút semmi esélye. A nagy töprengésben alaposan felmehetett a testhőmérséklete, mert levette a keménykalapját, hogy lázas homlokát megtörölje. Fogalma sem volt, hogy venni fog vagy eladni.

Véletlenül belenézett a kalapba. A belsejében a következő aranybetűs feliratot látta: W. A. R. Erre a sugallatra várt. Hát nem a gondviselés küldte a tippet a kalapomon keresztül? Eladott egy csomó részvényt, a nagy beszakadásban zárta a shortot, és egy kalap pénzt keresett.

W. A. Rogers ezzel fejezte be a történetet:

– Sosem kaptam vissza azt a kalapot!

Tipp-történet gyűjteményem egyik darabja összefügg a New York-i Értéktőzsde egyik legnépszerűbb tagjával, J. T. Hooddal. Egy másik kereskedő, bizonyos Bert Walker történetesen elmondta neki, hogy elég szép üzletet hozott össze az Atlantic & Southern igazgatótanácsa egyik jeles tagjának. A hálás bennfentes viszonzásul azt tanácsolta neki, hogy vegyen annyi A.&S.-t, amennyit csak tud. Az igazgatótanács várható döntése legalább huszonöt dollárral megemeli majd a részvény árát. Nincs minden tag az ügy mellett, de a többség támogató szavazatot fog leadni. Bert Walker arra következtetett, hogy megemelik az osztalékot.

Walker elmondta barátjának, Hoodnak, s mindketten több ezer A.&S. részvényt vettek. Vásárlásuk előtt, és utána is nagyon gyenge volt a papír, de Hood azt mondta, hogy ezzel csak a majdani részvényfelhalmozás útját egyengetik a Bert barátja által vezetett bennfentesek.

A következő csütörtökön, tőzsdezárás után összeült az igazgatótanács és jóváhagyta az osztalékot. A részvény a pénzügyi kereskedés első hat percében hat dollárt zuhant.

Bert Walker a plafonon volt. Felkereste a hálás igazgatót, aki nagyon sajnálta, és bocsánatért esedezett. Elmondása szerint megfélemedkezett róla, hogy vételre buzdította Walkert.

Ezért felejtett el szólni, hogy a tanács uralkodó frakciója megváltoztatta a terveket. A büntudatos igazgató annyira szeretne volna kiköszörülni a csorbát, hogy adott Bertnek egy másik tippet. Kedvesen elmagyarázta, hogy néhány kollégája olcsón szeretne részvényt venni, és bár ő nem látta helyesnek, kollégái elég durva eszközhez folyamodtak. Engednie kellett, hogy megtartsa a szavazatukat. De most, hogy már teljesen bevásároltak, semmi nem állhat az emelkedés útjába. Most már tényleg annyira biztos az A.&S.-vétel, mint a halál.

Bert megbocsátott, és barátságosan kezét is rázott a nagytőkéssel. Persze azonnal rohant a barátjához, Hoodhoz, aki társa volt a bajban, megosztani az örömhíreket. Most aztán kasza lesz. Az első esetben kaptak egy vételi tippet, és vettek. Most viszont tizenöt dollárral lejjebb van az árfo-lyam. Ez már potya vétel. Egyesítették erejüket, és közösen megvettek ötezer darabot.

Mintha csak eldörrentették volna a startpisztolyt, a nyilvánvaló bennfentes eladás hatására a részvény azonnal rondán beszakadt. Két specialista örömmel megerősítette a gyanút. Hood eladta mind az ötezer részvényt. Amikor végzett, Bert Walker ezt mondta neki:

– Ha ez a rohadt szemét barom nem utazott volna el tegnapelőtt Floridába, szétverném a fejét. Szét én. Gyere csak velem.

– Hova? – kérdezte Hood.

– A táviratfeladóba. Küldök ennek a fráternek egy táviratot, amit soha nem fog elfelejteni. Na menjünk.

Bert ment elől a táviratfeladó felé, Hood követte. Amikor odaértek, Bert az indulattól felajzva – elég rendesen buktak az ötezer részvényen – egy remekbeszabott szidalom-áriát komponált. Felolvasta Hoodnak.

– Ebben már majdnem benne lesz, hogy mit gondolkodok róla.

Épp átadta volna a várakozó ügyintézőnek, amikor Hood közbeszólt:

– Várjál, Bert!

– Mi van?

– Én nem küldeném el – tanácsolta Hood megfontoltan.

– Miért nem? – csattant fel Bert.

– Baromira ki fog akadni.

– Hát nem ezt akarjuk? – nézett Bert Hoodra meglepetten.

De Hood egyet nem értése jeléül megrázta a fejét, és elkomolyodva a következő kijelentést tette:

– Ha elküldöd azt a táviratot, sosem kapunk tőle újabb tippet!

És ezt egy profi kereskedő mondta. Minek beszélni a ballek tippfalókról? Nem azért nem szabad foglalkozni a tippel, mert a tipp istenverte ökörség, hanem mert a tippben reménykoktél van. Az öreg Rothschild báró receptje a spekuláció útján történő vagyonszerzésre igazabb, mint valaha. Valaki megkérdezte tőle, hogy nem nehéz dolog-e a börzén pénzt keresni, mire azt válaszolta, hogy épp ellenkezőleg, nagyon könnyű.

– Csak azért mondja, mert ön gazdag – vetette ellen a kérdező.

– Dehogy. Kitaláltam egy könnyű módszert, és be is tartom. Nem is kell tennem semmit, mert jön a pénz magától. Ennyi az egész: sosem veszek az alján, és mindig túl korán adok el.

A befektetők különféle madarak. Legtöbbjük kimutatásokat és gyorsjelentéseket elemez, mindenféle matematikai számsorokat böngész, mintha azok biztonságos tények volnának. Az emberi tényezőt a legkevésbé veszik számításba. Nagyon kevesen szeretnek magányosan üzletelni. A legbölcsebb befektető, akit valaha ismertem, egyszerű pennsylvaniai

hollandként kezdte, majd feljött a Wall Streetre és nagy üzletet csinált Russel Sage-dzsel.

Nagy nyomozó és fáradhatatlan kétkedő volt. Mindig a saját kérdéseit kérdezte, és mindig a saját szemével akart látni. Más szemüvegét nem használta. Évekkel ezelőtt történt. Úgy tűnt, van egy kis Atchinsona. Elég nyugtalanító híreket kezdett hallani a cégről és a menedzsmentről. Elmondták neki, hogy Mr. Reinhart, az elnök, nem olyan csodálatos ember, mint állítják, hanem valójában költekező menedzser, és meggondolatlansága gyorsan zűrzavarba taszítja a társaságot. Az ördög pedig ítéletnapkor bevasalja a számlát.

Egy ilyen hírtől a pennsylvaniai holland nyomban elemében érezte magát. Azonnal Bostonba sietett, hogy beszéljen Mr. Reinharttal, és feltegyen neki néhány kérdést. Elismételte neki a közszájon forgó vádakat, majd megkérdezte az Atchinson, Topeka & Santa Fe Railroad elnökét, hogy igazak-e.

Mr. Reinhart tagadta a vádakat, és számokkal alátámasztva bizonyította, hogy támadói rosszindulatúan hazudnak. A pennsylvaniai holland pontos információt kért. Az elnök megadta neki: vázolta a társaság működését és az utolsó centig ismertette a pénzügyi helyzetet.

A pennsylvaniai holland megköszönte Reinhart elnöknek, visszatért New Yorkba, és azonnal eladta az összes Atchinsonját. Nagyjából egy hét múlva arra használta a fel szabadult összeget, hogy jókora csomagot vegyen a Delaware, Lackawanna & Westernből.

Évek múltán egyszer kedélyesen diskuráltunk, amikor előszedte ezt az esetet. Elmagyarázta, hogy miért cselekedett úgy, ahogy.

– Tudja, megfigyeltem, amint Reinhart elnök levélpapírt vett elő mahagóni íróasztala fiókjából, hogy a számo-

kat leírja. Nagyon finom, vászonprésselű papír volt, elegáns, kétszínű fejléccel. Nemcsak drága volt, hanem ami rosszabb: fölöslegesen drága. Leírt néhány számot a papírra, hogy bemutassa, a társaság divíziói milyen hasznot hajtottak, és hogyan csökkentették a költségeket a kiadások visszafogásával, aztán összegyúrta a drága papírt, és kidobta a szemétkosárba. Nem sokkal később azt akarta demonstrálni, hogy milyen új megtakarítási módszereket vezettek be, és elővett egy újabb tiszta, kétszínű fejléces levélpapírt. Néhány szám – és zsupsz, megint bele a szemétkosárba. Még több pénzt hajított ki gondolkodás nélkül. Nem is lehetett kérdés, hogy ha az elnök efféle ember, akkor valószínűtlen, hogy a környezetétől különösebben elvárná a takarékos gazdálkodást. Ezért úgy döntöttem, inkább hiszek a tékozló menedzsmentről szóló híreknek, és nem fogadom el az elnök verzióját. Ezért az összes Atchinsonomat eladtam.

Úgy esett, hogy néhány nap múlva a Delaware, Lackawanna & Western irodájába mentem. Az öreg Sam Sloan állt a cég élén. Privát irodája közvetlenül a bejárat mellett volt, nyitva találtam az ajtót. Mindig nyitva tartotta irodája ajtaját. Azokban a napokban senki nem juthatott be úgy a D. L.&W. fő irodáiba, hogy a társaság elnökét az elnöki asztal mögött ülve lássa. Viszont bárki gond nélkül besétálhatott a privát irodába, és tárgyalhatott vele, ha tárgyalnivalója akadt. A gazdasági újságírók azt mondták, hogy az öreg Sam Sloant keresve sosem kellett felverni a bórt: feltett kérdéseikre mindig világos igent vagy nemet kaptak, teljesen függetlenül attól, hogy a tőzsde, mint intézmény milyen elvárásokat támasztott más igazgatókkal szemben.

Amikor beléptem, az öreg dolgozott. Először azt hittem, hogy épp levelet bont fel, de amikor közelebb léptem az asztalához, már láttam, mit csinál. Később megtudtam,

hogy ez a tevékenység napirendjének részét képezi. Miután a cégnél szortírozták és kibontották a leveleket, az üres borítékokat nem dobták el, hanem összegyűjtötték és felvitték az irodájába. Ráérő perceiben felvágta a borítékokat, s így mindegyikből két darab, egyik oldalán tiszta felületű papírost csinált. Ezeket a papírokat halomba rakta, majd szétosztatta, hogy jegyzetlapok gyanánt használják, például az olyan kalkulációkra, amelyet Reinhart skiccelt fel a fejléces papírra. Egyetlen boríték, az elnök egyetlen pillanata sem veszett kárba. Minden a hasznosságnak volt alárendelve.

Nem is lehetett kérdés, hogy ha D. L.&W. elnöke ilyen ember, akkor az egész társaságot és annak minden részét hatékonyan működtetik. Az elnök gondoskodik róla! Azt is tudtam, hogy a társaság rendszeres osztalékfizető, és jó a vagyoni helyzete. Annyi D. L.&W.-t vettem, amennyit csak tudtam. A részvény azóta megduplázódott, megnégyszereződött. Ma már annyi osztalékot kapok évente, mint amennyit eredetileg a társaságba fektettem. Még mindig tartom a D. L.&W.-t. Néhány hónappal azután, hogy láttam az elnököt, amint a szemétkosárba hajítja a vászonpréslésű, kétszínű fejléces papírt, melyen számokkal bizonyította, hogy nem költekezik, az Atchinson csődgondnokság alá került.

A történetben az a szép, hogy az utolsó szóig igaz, és akkoriban keresve sem lehetett volna jobb befektetést találni, mint a D. L.&W.

Egyik közeli barátom előszeretettel mesél történeteket az úgynevezett megérzéseimről. Olyan képességekkel ruház fel, melyek túl vannak a józan ésszel felfoghatón. Azt állítja, hogy csupán vakon követek bizonyos misztikus hangokat, és így tudok pont a megfelelő pillanatban kiszállni a piacról. Kedvenc meséje, hogy egy fekete macska a tányérja mellől azt mondta nekem, hogy adjak el egy csomó részvényt, és egész addig morózus és ideges voltam, míg az összes részvényemtől meg nem szabadultam. Éppenséggel tényleg az aktuális hullám tetején sikerült kiszállnom, és ez csak erősítette keményfejű barátom megérzés-elméletét.

Washingtonba utaztam, megpróbáltam meggyőzni néhány képviselőt a Kongresszusban, hogy ne adóztassanak minket halálra, és ezért nem tudtam annyira figyelni a piacot. Hirtelen elhatározásból számoltam fel a pozíciómat, innen a barátom históriája.

Néha valóban ellenállhatatlan késztetést érzek bizonyos piaci manőverek végrehajtására – aktuális pozícióm irányától függetlenül. Ki kell szállnom. Nem érzem jól magam, amíg nem szállok ki. Szerintem ilyenkor figyelmeztető jelzéseket tapasztalhatok. EGYMAGÁBAN egyik jelzés sem elég tiszta vagy erős ahhoz, hogy egyértelműen megragadható okot adjon az azonnali cselekvésre. Talán a közkeletűen „szalag-sejtés”-nek nevezett dologról lehet ilyenkor szó. EGY Kereskedők elmondása szerint ez a képesség James R. Keene-ben és még néhány régi nagy játékosban igen erősen kifejlődött. Tapasztalatom szerint a figyelmeztető jelzés rendszerint nemcsak megalapozott, de percre pontosan is érkezik. Ebben a konkrét esetben szó sem volt megérzésről. A fekete macskának semmi köze a dologhoz. A barátom által emlegetett reggeli mogorvaságomnak – ha ugyan tényleg „morózus”

voltam –, oka a csalódottság lehetett. Tudtam, hogy nem győztem meg a képviselőt, akivel tárgyaltam, és a bizottság másként tekint a Wall Street megadóztatásának problémájára, mint jómagam. Nem állt szándékomban az árfolyamnyereség adóztatásában valamilyen kerülőt vagy kiskaput keresni. Mint a részvénytőke tapasztalt szereplője, csupán egy korrekt és alaposan átgondolt megoldást kívántam javasolni. Arra akartam rávenni Uncle Samet, hogy ne vágja le a gondos tartás mellett aranytojáshoz vezető tyúkot. Irritálhatott a sikertelen tárgyalás, és valószínűleg pesszimistává lettem egy túladóztatott üzlet jövőjét illetően. Elmondom, hogy pontosan mi történt.

A bikapiac kezdetén mind az acél-, mind a rézpiac kilátásait kedvezőnek tartottam, ezért derűlátó voltam mindkét szektor papírjait illetően. Elkezdtem felhalmozni néhány részvényt. Vettem 5000 Utah Coppert, de abbahagytam, mert nem viselkedett megfelelően. Úgy értem, a részvény nem keltette bennem azt a benyomást, hogy bölcs dolog volt vásárolni belőle. Az ára kb. 144 volt. United States Steelből szintén vettem, hasonló áron. Első nap összesen 20 000 részvényt vettem, mert megfelelően viselkedett. A pozícióépítés már ismertetett módszere szerint jártam el.

A Steel továbbra is jól viselkedett, tehát folytattam a felhalmozást egészen 72 000 részvényig. Utah Copperből csak a kezdeti pozíciót tartottam meg, sosem mentem 5000 darab fölé. Viselkedése nem sarkallt további vételre.

Mindenki ismeri a folytatást. Nagy bika következett. Tudtam, hogy a piac emelkedni fog. Az általános feltételek kedveztek. Annak ellenére, hogy a részvényárak komolyan megemelkedtek, és a realizálatlan profitom elég szép summára rúgott, a szalag ezt kürtölte világgá: Várj! Várj! Amikor Washingtonba érkeztem, a szalag még mindig ugyanazt mondta. A piac egyértelműen a nekem kedvező irányba

haladt, és ezért semmi okom nem volt egész nap a tábla előtt ülni, és várni a kiszállásra figyelmeztető jelet. A visszavonulásra jelet adó harsonaszó előtt – kivéve persze egy teljesen váratlan katasztrófát – a piac úgyis hezitálni fog, vagy más módon küld üzenetet a spekulatív helyzet fordultáról. Ezért nyugodtan tárgyalhattam a képviselőkkel.

Az árak közben tovább emelkedtek, azaz egyre közelebb araszolt a bikapiac vége. Fogalmam sem volt, melyik nap fog befejeződni. A pontos dátum meghatározása meghaladta a képességeimet. De mondanom sem kell, hogy nagyon figyeltem a kiszállásra figyelmeztető jelet. Mindig is figyelem. Hozzá tartozik a napi rutinhoz.

Esküdni nem mernék, de gyanítom, hogy a kiszállás előtti napon a magas árak eszembe juttatták realizálatlan profitom nagyságát, pozícióm méretét, majd elgondolkodhattam a sikertelen erőfeszítésen, hogy a törvényhozókat rávegyem a Wall Streettel való korrekt és átgondolt bánásmódra. Talán ezek a gondolatok bizonytalanítottak el. A tudatalatti egész éjjel dolgozott a kérdésen. Reggel azon töprengtem, hogyan fog aznap viselkedni a piac. Bementem az irodába, és csak annyit láttam, hogy az árak emelkednek, kielégítő profitom van, és rendelkezésemre áll egy sok részvényt felszívni képes piac. Bármennyi részvényt eladhattam azon a piacon. Márpedig ha totális pozícióban ül az ember, állandóan résen kell lenni, hogy a realizálatlan profitot sikerüljön készpénzre váltani. Az átváltás során lehetőleg minél kevesebbet kell a profitból elveszíteni. A tapasztalat arra tanított, hogy mindig akad lehetőség a profit készpénzzé tételére, és ez a lehetőség rendszerint a trend vége felé érkezik el. Ennek a tapasztalatnak semmi köze a szalagolvasáshoz, vagy a megérzéshez.

Ha pedig olyan piacot találtam aznap reggel, amely gond nélkül képes felszívni az összes részvényemet, természetes,

hogy eladtam mindent. Ha kiárusítás mellett döntesz, semmivel sem bölcsőbb vagy merészebb húzás ötvenezer részvényt eladni, mint ötvenet. De ötven részvényt egy tökéletesen halott piacon is bármikor el lehet adni az árfolyam leverése nélkül – ötvenezer részvényt bajosan. Hetvenkétezer darab U. S. Steelem volt. Nem tűnik brutális pozíciónak, de még ennyi részvényt sem mindig lehet úgy eladni, hogy sértetlen maradjon a papíron kiszámolt csinos profit. Hiszen a papirosprofit egy kis darabkájának elvesztése is ugyannyira fáj, mintha a bankszámládról emelnék le az összeget.

Teljes profitom 1 500 000 dollárt tett ki. Szorítottam a zsákmányt, amíg a szorításnak értelme volt. De alapvetően nem ezért gondolom úgy, hogy helyesen cselekedtem, amikor eladtam mindent. A piac visszaigazolt, és ez töltött el igazi elégedettséggel. A következőképp történt: sikeresen eladtam a teljes hetvenkétezres U. S. Steel pozíciót, még hozzá átlagban a napi maximum, és egyúttal az egész trend legmagasabb ára alatt egy dollárral. Ez azt igazolta, hogy percre pontosan igazam volt. Amikor ugyanannak a napnak ugyanabban az órájában eladtam az 5000 Utah Coppert, a papír ára öt dollárt esett. Emlékezzünk vissza, hogy egy időben kezdtem venni a két részvényt, és helyesen jártam el, amikor nem növeltem az 5000-es Utah-csomagot. Azért nem adtam el korábban a Utah Coppert, mert bikának láttam a rézkereskedelmet, a részvényt piacon a bika uralkodott, és nem gondoltam, hogy a Utah nagy bajt keverhet, még ha nem is ezen a papíron fogom halálra keresni magam. Sok minden szerepet játszott, de szó sem volt „megérzésről”.

A spekuláns kiképzése hasonlatos a medikus egyetemi tanulmányaihoz. A leendő orvos hosszú éveket tölt el az anatómia, a fiziológia, a gyógyszerészet, és tucatnyi más társterület tanulmányozásával. Megtanulja az elméletet, és aztán a gyakorlatnak szenteli az életét. Megfigyeli és osztá-

lyozza a legkülönbözőbb kórtanokat. Megtanul diagnosztizálni. Ha a diagnózisa pontos – és a pontosság az alapos megfigyelésen múlik –, akkor sikeres lesz a prognózisa, szem előtt tartva persze, hogy emberi esendősége és más, előre nem látható tényezők miatt sosem lesz képes 100 százalékos találati arányra. Később, ahogy egyre több gyakorlatra tesz szert, nemcsak a helyes, de a gyors cselekvést is megtanulja, és ezért gondolják róla sokan, hogy ösztönösen cselekszik. Pedig nincs a gyorsaságban semmi automatizmus. Abból fakad, hogy az egyes esetet a hosszú évek alatt tanulmányozott számos más eset fényében vizsgálja, és a diagnózis után csak olyan gyógy módot választhat, melyről számtalanszor bebizonyosodott, hogy megfelelő. A tudás, azaz a tények személyes gyűjteménye, átadható – a gyakorlat nem. Tudhatja valaki, hogy mi a helyes cselekvés, de ha nem elég gyors, veszíteni fog.

Megfigyelés, tapasztalat, memória és matematika – ennyiből áll a sikeres spekuláns menetfelszerelése. Nem elég pontos megfigyelőnek lennie, minden megfigyelt esetre emlékeznie kell. Akkor sem fogadhat az ésszerűtlenre vagy a váratlanra, ha személyes meggyőződése nagyon erős az emberek ésszerűtlenségét illetően, és tudja, hogy a váratlan gyakran bekövetkezik. A valószínűre kell fogadnia, tehát meg kell próbálnia előrejelezni a valószínűséget. Sok év játékgyakorlat, állandó tanulás, folytonos visszaemlékezés teszi a spekulánst alkalmassá, hogy azonnal reagáljon, amikor akár a váratlan, akár a várt esemény bekövetkezik. Hiába van valakiben kiváló matematikai képesség és átlag feletti megfigyelőkészség, ha nincs tapasztalata és jó emlékezőtehetsége, elbukik. Ráadásul a bölcs spekuláns – az orvoshoz hasonlóan, aki lépést tart a tudomány fejlődésével – sosem hagy fel az általános feltételek tanulmányozásával, hogy tisztában legyen bármilyen, a piacok visel-

kedését meghatározó, vagy csak befolyásoló új fejleménnyel. Sokévnnyi játék után a vérébe ivódik, hogy mindig képben kell lenni. Elsajátítja a felbecsülhetetlen értékű professzionális hozzáállást, és ezzel a hozzáállással nyerhet a játéokban – időnként! A professzionális, illetve az amatőr vagy alkalmi spekuláns közötti habitusbeli különbséget nem lehet eléggé hangsúlyozni. Magam is úgy találom, hogy nagy segítségemre van a matematika és az emlékezőtehetség. A Wall Streeten matematikai alapokon keresik a pénzt, hiszen az adásvétel tények és számok alapján folyik.

Amikor azt állítom, hogy egy spekulánsnak állandóan képben kell lennie, és a professzionális hozzáállást minden piaccal és minden fejleménnyel szemben el kell sajátítania, csupán újólág szeretném aláhúzni, hogy a megérzéseknek és a misztikus „szalag-sejtésnek” semmi köze a sikerhez. Természetesen gyakran előfordul, hogy egy rutinos kereskedő olyan gyorsan cselekszik, hogy nincs ideje mindenre előzetes magyarázatot adni – cselekedeteinek azonban jó és nyomós okai vannak, hiszen a háta mögött ott áll számtalan munkával, gondolkodással és a dolgok professzionális látószögű megfigyelésével töltött esztendő. Márpedig a professzionális kereskedő jellemzője, hogy a legapróbb megfigyelést is képes saját hasznára fordítani. Hadd illusztráljam, mit is értek professzionális hozzáállás alatt.

2007. 8. 23. Folyamatosan figyelemmel kísérem az árupiacokat. Évek óta szokásom. Mint ismeretes, a kormány jelentései arra utaltak, hogy őszi búza annyi lesz, mint az előző évben, viszont tavaszi búzából több lesz, mint 1921-ben. Kedvezőbbek voltak a feltételek, és talán hamarabb is lehet megkezdeni az aratást. Amikor a feltételeket felvázoló számokat elolvastam, és a matematika nyelvére fordítva láttam, hogy milyen terméshozam várható, mindjárt a szénbányászok és a vasúti munkások sztrájkja jutott eszembe. Önkéntelenül

ugrottak be, hiszen minden, a piaccal akár csak érintőlegesen kapcsolatba hozható fejleményt automatikusan végiggondolok. Azonnal levontam a következtetést, hogy a sztrájk, amely eddig is fennakadásokat okozott a szállításban, ellenkező irányba mozdíthatja a búza árát, mint a jó termés. Következésképpen okoskodtam: az őszi búza piacra szállítása a sztrájk lecsökkentette szállítókapa­citás miatt szükség­szerűen jelentős késedelmet fog szenvedni, s mire a kapaci­tasok helyreállnak, máris szállításra kész a tavaszi búza is. Ebből az következhet, hogy mire a vasút újra nagy mennyi­ségű szállításra képes, a fennakadt őszi búza és a korán learatott tavaszi búza egyszerre indul útjára, azaz iszonyú mennyiségű búza jelenik meg a piacon, mégpedig ömlesztve. Ha pedig ez a helyzet – legalábbis ez a végkifejlet tűnt való­színűnek – a piaci résztvevők, akik előtt ugyanúgy ismertek a számok, egy ideig nem fognak búzát vásárolni. Nem éreznek késztetést a vételre, hacsak olyan szintre nem esik a búza, ahol már jó befektetésnek gondolják. Ha pedig nincs vételi erő a piacon, az árnak esnie kell. A dolgokat így végiggondolva meg kellett bizonyosodjak afelől, hogy igazam van-e, vagy sem. Ahogy az öreg Pat Hearne szokta volt mondani: „Fogadj rá, majd megtudod!” Ha medve az ember, nem kell teketóriázni az eladással.

A tapasztalat arra tanított, hogy a piac viselkedése a spekuláns legmegbízhatóbb vezérfonala. Először az orvos is a beteg hőmérsékletét és pulzusát méri meg, és a szem­golyók színét, a nyelv lepedékességét vizsgálja.

A búzapiacon rendes körülmények között egymillió veka búzát meg lehet venni vagy el lehet adni az árfolyam 1/4 centnél kisebb elmozdulása mellett. Ezen a napon, amikor eladtam 250 000 vekát, hogy teszteljem a piacot, 1/4 centet esett az árfolyam. A piaci reakcióból még nem sokat tudtam meg, ezért még egyszer eladtam negyedmillió

vékát. Észrevettem, hogy az eladást kis tételekben veszi fel a piac, tehát a vevő csak 10 000 vagy 15 000 vékát vásárolt, és nem két vagy három kötésben jött létre az üzlet, ahogy szokásos. A hatalmas vételek mellé kíváncszott még a tény, hogy a második eladásomra már 1 1/4 centtel esett az árfolyam. Abból, ahogy a piac felvette a búzámat, és amilyen aránytalanul nagyot esett tőle, már haladéktalanul levonhattam a következtetést: egyáltalán nincs vételi erő. Ha pedig nincs vételi erő, mit kell tenni? Természetesen adni még. Olykor előfordul, hogy a tapasztalat parancsa a bolondját járatja az emberrel. De ha a parancsait nem követed zokszó nélkül, az aztán a legnagyobb bolondság. Eladtam kétmillió vékát, az árfolyam esett tovább. Néhány nappal később megint úgy viselkedett a piac, hogy kénytelen voltam eladni még kétmillió vékát, és erre megint áresés volt a reakció. Pár nap múlva a búza gyorsuló esésbe kezdett, 6 centet zuttyant vékánként. De még nem állt meg. Ment tovább lefelé, kérészéletű emelkedésekkel tarkítva.

Itt sem megérzést követtem. Senkitől nem kaptam tippet. Az árupiachoz való professzionális hozzáállásom juttatott profithoz – hozzáállásom pedig az üzletben eltöltött évek folyamán alakult ki. Tanulmányokat folytatok, mert a spekuláció a hivatásom. Mihelyst a szalag azt mondta, hogy helyes úton járok, üzleti kötelességem volt növelni a pozíciót. Megtettem. Ennyi az egész.

Úgy találom, hogy ebben a játékban a tapasztalat a legmegbízhatóbb osztalékfizető, a megfigyelés pedig a létező legjobb tippadó. Van idő, amikor csak a részvény viselkedését kell tanulmányozni, semmi mást. Szemmel tartod. Aztán a tapasztalat majd megmutatja, hogyan profitálhatsz a megszokottól, azaz a valószínűtől való eltérésekből. Példának okáért: közismert, hogy nem mozog együtt az összes részvény, hanem szektoronként emelkednek a borspiacra, illetve

2007

8 23

esnek a medvepiacon. Ez spekulációs közhely. A legközön-
ségesebb, magától értetődő tipp forrása is egyben, melyet a
bizományos brókercégek nemcsak ismernek, de szélteben-
hosszában osztogatnak is az ügyfelek között, ha az ügyfél
még nem jött rá magától. Arra a jótanácsra gondolok, hogy
vedd a szektor vezetőitől lemaradó szektortagokat. Ha a
U. S. Steel felmegy, magától értetődő, úgymond, hogy csak
idő kérdése, és a Crucible, a Republic vagy a Bethlehem is
követni fogja. Az általános helyzet és a kilátások a szektor
mindegyik részvényére egyformán vonatkoznak, és a fellen-
dülés gyümölcsei is megoszlanak közöttük. Abból az idők
során állítólag számtalanszor megerősítést nyert elméletből
kiindulva, hogy egyszer minden papírnak felvirrad a napja,
a közönség ráveti magát az A. B. Steelre, mert nem emel-
kedett, mialatt a C. D. Steel és az X. Y. Steel szárnyalt.

Még bikapiacon sem veszek soha olyan részvényt,
amelyik nem úgy viselkedik, ahogy bikapiacon kellene.
Előfordult, hogy egyértelmű bikapiacon megvettem vala-
mit, és amikor észleltem, hogy a szektortagok nem bikák,
inkább eladtam a részvényemet. Miért? A tapasztalat arra
tanított, hogy nem szabad szembeszállni az egyértelmű
szektor-tendenciával.

Soha nem mehetek biztosra. Az esélyekkel kell kalku-
lálnom – és meg is kell becsülnöm őket. Egyszer egy öreg
bróker a következőt mondta nekem:

– Ha a vasúti síneken megyek, és látom, hogy egy vonat
ön velem szembe hatvan mérföldes sebességgel, folytatom
án a járkálást a talpfák között? Inkább lelépek, barátom.
És még csak hátra se veregetem magam, hogy milyen okos
és bölcs vagyok.

Az elmúlt évben, miután a széleskörű bikapiac szépen
kiteljesedett, észrevettem, hogy az egyik szektorból vala-
melyik részvény nem megy a többivel, noha a szektor többi

tagja együtt haladt a piac egészével. Rendesen bevásároltam a Blackwood Motorsból. Mindenki tudta, hogy a társasággal szalad a szekér. Az árfolyam naponta egy-három dollárt emelkedett, a közönség egyre csak vette és vette. Következésképpen a figyelem a motor-szektor többi tagjára terelődött, és emelkedni kezdtek az autógyártó cégek papírai. A Chester mégis képtelen volt az emelkedésre. Annyira lemaradt a többitől, hogy az emberek beszélni kezdtek róla. A Chester alacsony ára és a körülötte lévő teljes érdektelenség szöges ellentétben állt az erővel és aktivitással, melyet a Blackwood és a többi szektortag mutatott. A közönség, hogy is történhetett volna másképp, eleget hallgatta az okoskodó, minden lében kanál tippszítókat, és elkezdte venni a Chestert, gondolván, hogy azonnal követni fogja a csoport többi tagját.

A Chester nemhogy nem emelkedett erre a szerényebb vételi nyomásra, de esni kezdett. Pedig nem lett volna ördögösség felhúzni a papírt a bikapiacon, ahol az ugyanabból a szektorból való Blackwood az egyik legfantasztikusabb vezetője volt az általános emelkedésnek, és kizárólag remek híreket lehetett hallani az autók iránti keresletről az összes kategóriában, a termelés rekordokat döntött.

Napnál világosabb volt, hogy a Chester bennfentes klikkje nem úgy viselkedik, ahogy minden bennfentes klikknek elemi kötelessége egy bikapiacon. Annak, hogy nem folytak a szokásos kavaráshoz, két oka lehetett. Az egyik kézenfekvő ok az lett volna, hogy azért nem húzták fel az árat, mert több részvényt szerettek volna megvenni, mielőtt az emelkedés beindul. A kereskedés képe és a forgalomalakulás azonban cáfolta ezt az elképzelést. Másik ok lehetett volna, hogy azért nem húzták fel, mert féltek, hogy túl sok részvényhez jutnak, ha megpróbálják.

Ha azok, akiknek kutya kötelessége volna venni a rész-

vényt, nem veszik, minek vegyem én? Teljesen mindegy, hogy mekkora a fellendülés az autóiparban: a vak is látta, hogy a Chestert shortolni kell. A tapasztalat arra tanított, hogy ódzkodjak az olyan részvény vételétől, amely képtelen követni a csoport vezetőjét.

Aztán elég könnyen rájöttem, hogy nem csupán hiányoznak a bennfentes vételek, de egyenesen bennfentes eladások vannak. Szóval több egybevágó jelzés is figyelmeztetett, hogy nem szabad venni a Chestert, noha számomra a részvény ellentmondásos viselkedése is elegendő volt. Már megint a szalag adta a tippet, és alapvetően a szalagra hallgatva shortoltam meg a Chestert. Nem sokkal később alaposan beszakadt. Idővel aztán napvilágra került, hogy a bennfentesek valóban adták, mert jól tudták, hogy a társaság helyzete nem túl rózsás. Az esés oka, szokás szerint csak az esés után derült ki. Sosem az esést keresem: figyelmeztető jelek után szimatolok. Fogalmam sem volt, mi baj van a Chesterrel, és nem is megérzést követtem. Csupán tudtam, hogy itt valami nincs rendben.

A minap a Guiana Gold szenzációsnak titulált beszakadásával volt tele az újság. A tőzsdén kívüli kereskedésben 50 körül forgott, aztán amikor bevezették, 35-ön nyitott, s végül 20-ra zuhant.

Én azért nem nevezném a beszakadást szenzációsnak, hiszen előre látható volt. Aki akart, utánanézhette a társaság előéletének. Közkézen forgott a történet. Féltucat közismert nagytőkés és bankház szindikátust alapított. A tagok egyike a Belle Isle Exploration Company feje volt, aki tízmillió dollár készpénzzel szállt be a Guianába, amiért kötvényeket és 250 000 részvényt kapott a Guiana Gold Mining Company egymilliós részvényállományából. A részvény osztalékalapon működött, és elég nagy reklámot csaptak körülötte. A Belle Isle érdekcsoport jó üzletnek tartotta

készpénzzel beszállni, és mind a 250 000 részvényükre vételi opciót adtak a bankároknak, akik úgy tervezték, hogy a csomagot majd más érdekeltségeikkel együtt megpróbálják eladni. A manipulációra egy profit szemeltek ki, aki jutalék gyanánt minden 36 dollár fölött eladott részvény után a haszon harmadrészét kapta volna. Úgy tudom, hogy a megállapodást már megszövegezték, és készen állt az aláírásra, amikor a bankárok az utolsó pillanatban úgy döntöttek, hogy magukhoz ragadják az értékesítést, hogy megspórolják a jutalékot. Megszerveztek egy bennfentes-poolt. A bankárok 36-on hívhatták le a 250 000 részvényre az opciót, a bennfenteseknek viszont már 41-en passzolták tovább. Azaz a bennfentesek azonnal ötdolláros profithoz juttatták a poolban is részes bankárokat. Nem tudom, hogy észrevették-e a trükköt, vagy sem.

Nyilvánvaló, hogy a bankárok számára az üzlet nem sok kockázatot hordozott. Nagy bikapiacba szaladtunk bele, és a Guiana Gold az egyik vezető szektor tagja volt. A társaság nagy profitot termelt, és rendszeres osztalékot fizetett. Ha ehhez még hozzávesszük a cég prominens támogatóit, nem meglepő, hogy a közönség a részvényt első osztályú befektetésnek gondolta. Amíg az árfolyam emelkedett, a 47 dolláros szintig 400 000 részvénnel sikerült gazdagítani a publikumot.

2007. 8. 23. Az arany-szektor nagyon erős volt. De hirtelen süllyedni kezdett a Guiana. Esett tíz dollárt. Semmi gond, ha a bennfentes csoport tovább dolgozik a piacon. A Streeten azonban elég hamar lábra kapott a hír, hogy valami nincs rendben, és a társaság alapítói elégedetlenek a tulajdonukkal, mert nem igazolta a hozzá fűzött nagy reményeket. Később persze kiderült az áresés valódi oka. Én még jóval a hírek napvilágra kerülése előtt, csupán a figyelmeztető jelekből kiindulva lépéseket tettem a Guiana piacának tesztelésére. A részvény

pont úgy viselkedett, mint korábban a Chester Motors. Adtam Guianát. Esni kezdett. Adtam még. Esett tovább. A részvény megismételte a Chester reakcióit, és emlékeztetett egy tucát másik részvényre, melyek kórtörténetét nem felejtettem el. A szalag azt mondta, hogy valami nincs rendben, a bennfentesek valamiért nem vesznek, azok a bennfentesek, akik pontosan tudják, hogy miért nem veszik a saját részvényüket egy egyértelmű bikapiacon. Másrészt a kívülállók, akiknek erről az okról sejtésük sem volt, vásárolták, mert a részvény, amely egyszer már 45-ön forgott, olcsónak tűnt 35-ön, meg alatta. Hiszen fizeti az osztalékot. Abszolút alkalmi vétel.

Megjöttek a hírek. Mint a fontos hírekkel sokszor előfordul, kicsit előbb érkeztek meg hozzám, mint a közönséghez. A hír, miszerint meddő területen kutattak, és nem találtak semmit, csak megokolta a korábbi bennfentes eladásokat. Semmit sem csináltam a hírre. Sokkal korábban eladtam, a részvény viselkedése alapján. Egyáltalán nem filozófiai oldalról közelítettem meg a kérdést. Kereskedő vagyok, és ezért egyetlen dolgot figyeltem: a bennfentes vételt. Egy darabot sem láttam. Nem kellett tudnom, hogy a bennfentesek miért nem szándékozták venni a saját részvényüket az esésben. Elég volt annyi, hogy a részvény további felmanipulálása nem tartozott a terveik közé. Mi mást lehetett tenni, mint megshortolni a részvényt? A közönség már félmilliót megvett, és itt másféle tulajdonosváltásra már nem lehetett számítani, minthogy a kívülállók tudatlan csoportjai egymás közt csereberélnek: az egyik elad, hogy legalább limitálja a veszteséget, a másik pedig veszi az „egyre olcsóbb” papírt – és így tovább.

Nem azért mondom el ezt a példát, hogy moralizáljak a közönség Guianán elszenvedett veszteségei felett, vagy hogy a shorton elért profitommal dicsekedjek, hanem hogy demonst-

ráljam, mennyire fontos a szektorok viselkedésének tanulmányozása, s ezt a stúdiumot mennyire elhanyagolják a felkészületlen kereskedők, kicsik és nagyok egyaránt. A szalag nem csak a részvényt piacon küld figyelmeztető jeleket. Az áru piacon is hangos a szalag vészjelzése.

Tanulságos kalandom volt a gyapottal. A részvényeket illetően medve voltam, és egy szerényebb short-pozíciót építettem ki. Ezzel párhuzamosan megshortoltam a gyapotot is, eladtam 50 000 bálát. A részvényeken kerestem, és eléggé elhanyagoltam a gyapotpiacot. Csak akkor kezdtem megint érdeklődni, amikor láttam, hogy az 50 000 bálámon összegyűlt 250 000 dollár veszteség. Addig annyira lekötött a részvényt piac, és ott olyan jól sült el az üzlet, hogy nem sokat törődtem a veszteséggel. Ahányszor eszembe jutott a gyapot, ezt mondtam magamnak: „Kivárok egy korrekciót, és lezárom.” Egy kicsit korrigált is az árfolyam, de még mielőtt elhatároztam volna, hogy zárok, és realizálom a veszteséget, újra emelkedni kezdett, és rekordmagasságba tört. Megint úgy döntöttem, hogy várok egy kicsit, és addig visszatérek a részvényekhez. Végül istenes profittal lezártam a részvényt piaci pozíciót, majd Hot Springsbe utaztam pihenni és kapcsolódni.

Először tudtam teljes mértékben a gyapot-problémának szentelni magam. A piac ellenem ment. Néhányszor úgy tűnt, hogy mégis sikerrel járhatok. De akárhányszor kemény eladásba kezdett valaki, a piac hamarosan visszapattant. Utána rögvést emelkedés következett, és új magasságokba röpült az árfolyam.

Már néhány napja Hot Springsben tartózkodtam, amikor egymillióra szökött fel a bukó, és csak nem akart véget érni az emelkedő tendencia. Átgondoltam, hogy mit tettem és mit nem tettem, majd a következőt mondtam magamnak: „Tévedtem!” A tévedés felismerése és a döntés a kiszállásról

nálam egyazon folyamat része. Lezártam a shortot, betakarítottam az egymillió dolláros veszteséget.

Másnap reggel golfoztam, és semmi másra nem gondoltam. Lezártam a gyapot-jázmát. Tévedtem. A tévedés árát megfizettem, a kiegyenlített számla a zsebemben lapul. Ebben a pillanatban semmi dolgom a gyapotpiaccal. Amikor visszamentem ebédelni a hotelbe, útközben megálltam a brókercég-nél, és megnéztem az árakat. Láttam, hogy a gyapot 50 centet csökkent. Nem nagy csökkenés. De azt is észrevettem, hogy a csökkenés után nem emelkedett, ahogy a korábbi hetekben tette, valahányszor az alkalmi eladó abbahagyta az eladást. Akkoriban épp ez a jelenség utalt rá, hogy a legkisebb ellenállás felfelé mutatkozik. Egemilliómba került, hogy nem vettem róla tudomást.

Mostanra azonban semmissé lett az ok, amiért zártam és realizáltam a nagy veszteséget, hiszen az esésre nem következett a megszokott azonnali és erőteljes emelkedés. Eladtam 10 000 bálát, és vártam. A piac nagyon gyorsan esett 50 centet. Vártam még egy kicsit. Nem jött az emelkedés. Már elég éhes voltam, ezért bementem a vendéglőbe, és megrendeltem az ételt. Még mielőtt a pincér kihozta volna, felpattantam az asztaltól, visszamentem a brókercéghez, és látva, hogy az istennek se emelkedik, eladtam még 10 000 bálát. Vártam egy kicsit, és nagy öröömre szolgált, hogy a gyapot még 40 centet esett. Ebből tudtam, hogy jól vettem fel a pozíciót, így hát elmentem megenni az ebédet. Ebéd után megint vissza a brókercéghez. A gyapot egész nap nem tudott emelkedni. Még aznap este távoztam Hot Springsből.

Remek volt a golfozás, de tévedtem a gyapot-shorttal, és akkor is tévedtem, amikor lezártam a shortot. Újra munkába kellett állnom, még hozzá olyan helyen, ahol nyugodt körülmények között kereskedhetek. Ahogy a piac felvette az első tízezer bálámat, arra sarkallt, hogy eladjak még tízezret, az a

mód pedig, ahogy a második tízezret felvette, beigazolta, hogy a piac megfordult. A piac viselkedése megváltozott.

Megérkeztem Washingtonba, és elmentem a brókercéghez, melyet régi barátom, Tucker igazgatott. Amíg ott tartózkodtam, a piac egy kicsit tovább süllyedt. Meggyőződtem róla, hogy helyesen kereskedek, ezért eladtam még 40 000 bálát, s ettől a gyapot további 70 centet esett. Látszott, hogy semmi tartása az árfolyamnak. Este még mélyebben zárt. A régi vételi erő semmivé lett. Azt nem lehetett tudni, hogy milyen szinteken tér vissza a vételi erő. Magabiztosan tartottam a helyes pozíciót. Másnap reggel autóval indultam Washingtonból New Yorkba. Nem kellett sietnem.

Amikor Philadelphiába érkeztünk, megálltam egy bróker-cégnél. Láttam, hogy a gyapotpiacon elszabadult a pokol. A gyapot csúnyán beszakadt, és kisebbfajta pánik tört ki. Nem vártam meg, hogy New Yorkba érjek. Távolságin felhívtam a brókeremet, és lezártam a shortot. Ahogy megkaptam a visszajelzést, megtudtam, hogy gyakorlatilag visszanyertem az előző veszteséget. New Yorkba hajtottam, és útközben már nem álltam meg sehol, hogy megnézzem az árakat.

Barátaim, akik velem voltak Hot Springsben, még most is emlegetik a napot, amikor sietve felpattantam az asztal mellől, hogy eladjak még 10 000 bála gyapotot. De megérzésről ezúttal sem volt szó. Csak egy ösztönös készítés lehetett, amely abból a meggyőződésből fakadt, hogy itt az ideje adni a gyapotot, akármekkora hibát is követtem el korábban. Nem lehetett kihagyni, nagy esély volt. Valószínűleg dolgozott a tudatalatti, és csak a végkövetkeztetést közölte velem. Megfigyeléseim eredményének köszönhetően döntöttem úgy Washingtonban, hogy adok még. Sokéves tapasztalat mondatta velem, hogy a legkisebb ellenállás iránya megváltozott, és már nem felfelé mutatkozik, hanem lefelé.

Igazán nem neheztettem a gyapotra, mert megfosztott egymillió dollártól. Nem utáltam magam egy ilyen kaliberű baklövés miatt. És büszke sem voltam magamra, hogy zártam Philadelphiában, és visszaszereztem az elbukott pénzt. Ha spekulációról van szó, csak a spekulációs problémákkal foglalkozom. Talán joggal állítom, hogy azért sikerült visszaszereznem az elvesztett pénzt, mert az ehhez szükséges tapasztalat és memória rendelkezésemre állt.

A Wall Streeten a történelem újra és újra megismétli önmagát. Emlékszel még, hogyan zártam a shortomat, amikor Stratton bekerítette a kukoricapiacot? Egy másik alkalommal ugyanezt a taktikát alkalmaztam a részvényt piacon. A részvény a Tropical Trading volt. Bikaként és medveként is kerestem rajta. Mindig nagyon aktív részvény volt, a kockázatkedvelő kereskedők kedvence. A bennfentes klikket az újságok rendre azzal vádolták, hogy csak a papír állandó mozgása érdekli őket, és nem is akarják, hogy vonzó befektetés legyen. Az egyik legkiválóbb bróker meg is jegyezte, hogy még Daniel Drew az Erie-ben, vagy H. O. Havemeyer a Sugarban sem fejlesztett ki olyan tökéletes piacfejesi technikákat, mint a Tropical Trading elnöke, Mulligan és társai. A medvéket sokszor beugrasztották egy TT-shortba, aztán hidegvérrel kifacsarták őket. Annyi bosszúvágy vagy annyi érzelgősség sem volt bennük, mint egy hidraulikus sajtológépben.

A TT piaci pályafutása kapcsán sokan emlegettek „undo-ritó véletleneket” – ezek a nyöszörgések persze mind a prés-gép alól jöttek. A hamiskártyás bennfentesek által annyiszor rászédett kereskedők vajon miért szálltak be újra és újra a játékba? Szeretik a nagy mozgást, és mozgásból nem volt hiány a Tropical Tradingben. Nem egy állóvíz, annyi szent. Miértekre meg nincs szükség, kérdésekre nincs idő. Sosem kell beleőszülni, hogy meginduljon a papír. Elegendő részvény forog – kivéve, ha túl sokan shortolnak. Akkor egy kissé beszűkülhet belőle a kínálat. Ez pedig sűrűn előfordult...

Nemrég Floridába utaztam a szokásos téli vakációra. Horgásztam, és egyáltalán nem törődtem a piaccal, legfeljebb amikor újságokhoz jutottunk. Egyik reggel, amikor a hetente kétszer érkező hírlevelet megkaptam, belenéztem,

és láttam, hogy a Tropical Trading 155-ig felment. Meggyőződésemm volt, hogy egy medvepiac készülődik, és csak az alkalmat lestem, hogy elkezdjem a shortolást. Őrült sietésre nem volt szükség, ezért horgásztam inkább, távol a távíró kopogásától. Tudtam, hogy vissza fogok térni, amikor valóban eljön az ideje. Addig pedig néhány nap késedelem nem oszt, nem szoroz.

A Tropical Trading viselkedése volt akkoriban a fő sajtószenzáció. Ez csak fokozta a shortos hangulatomat, hiszen a bennfentesek részéről nagy ostobaság volt a TT-t tovább futtatni egy átfogóan gyenge piacon. Időnként azért célszerű felfüggeszteni a fejest. Az abnormális jelenség nem a legkedveltebb tényező a spekuláns számításaiban, a TT feltupírozása azonban olyan kapitális baromságnak tűnt, hogy azt a részvénytőzsián semmiképp nem lehetett büntetlenül megúszni.

Miután átfutottam az újságokat, visszatértem a halakhoz, de tovább gondolkodtam, hogy mire készülhetnek a bennfentesek a Tropical Tradinggel. Olyan nyilvánvaló volt, hogy bukniuk kell, amilyen biztos, hogy összetöri magát valaki, ha ejtőernyő nélkül ugrik le a huszadikról. Végül már semmi másra nem tudtam gondolni, és abbahagytam a horgászást. Küldtem egy táviratot a brókeremnek, hogy adjon el 2000 TT-t piaci áron. Ezután már folytatni tudtam a horgászást. Igazán jól éreztem magam.

Délután külön futárpostával kaptam választ a táviratomra. A brókeri jelentés szerint eladtak 2000 Tropical Tradinget 155-on. Pompás. Shortban lenni egy eső piacon – ideális állapot. Abba kellett hagynom a horgászást. Túl messze voltam az áráktól. Erre akkor ébredtem rá, amikor végiggondoltam az összes okot, amiért a Tropical Tradingnek a piac egészével együtt esnie kell, és nem emelkednie a bennfentes manipuláció hatására. Otthagytam a horgászahelyemet, és visszatértem Palm Beachbe – vagyis a közvetlen New York-i adatok közelébe.

Abban a pillanatban, hogy Palm Beachbe értem, és láttam, hogy a szerencsétlen bennfentesek hogy erőlködnek tovább, adtam nekik még 2000 TT-t. Ahogy megjött a visszaigazolás, adtam még 2000-et. A piac kiválóan reagált. Esett az eladásomra. Jól álltak a dolgok, kiugrottam kocsikázni. Valahogy mégsem voltam elégedett. Minél tovább gondolkodtam, annál elégedetlenebbé váltam, hogy nem adtam többet. Vissza is mentem a brókercéghez, és eladtam még 2000 részvényt.

Csak az nyugtatott meg, amikor adtam a részvényből. Összejött egy 10 000-es short-pozíció. New Yorkba kellett mennem. Várt az üzlet. Horgászni ráérek máskor.

Amikor New Yorkba érkeztem, beleástam magam a társaság aktuális viszonyaiba és jövőbeli kilátásaiba. A tények szerint több mint vakmerőség volt a bennfentesek részéről felskálázni az árat akkor, amikor sem a piac általános állapota, sem a társaság profitalakulása nem támogatta az akciót.

Akármilyen ésszerűtlen és rosszul időzített is volt az emelkedés, valamennyire sikerült felkelteni a közönség érdeklődését, és emiatt a bennfentesek még jobban ragaszkodtak az ostoba taktikához. Nyomban adtam még. Erre a bennfentesek már abbahagyták a makacskodást. Kereskedési gyakorlatommal összhangban újra és újra teszteltem a piacot, míg végül összeállt egy 30 000-es Tropical Trading short-pozíció. Addigra lement 133-ra.

Figyelmeztettek, hogy a TT bennfentesei ismerik a Street összes TT-pozícióját, beleértve a shortolók kilétét és a megshortolt részvények darabszámát. Minden, a taktikájukhoz szükséges információra kiterjed a figyelmük. Felkészült emberek és rutinos kereskedők voltak. Összességében elég veszélyes vállalkozásnak tűnt szembeszállni velük. De a tények makacs dolgok, és a feltételek a legerősebb szövetségesek.

A 153-tól 133-ig tartó esésben természetesen megnőtt a

shortolók száma, a közönség pedig, jó szokása szerint, bevett a korrekcióba, hiszen a részvény, ami jó vételnek tűnt 153-on, most, 20 dollárral lejjebb, nyilván még jobb vétel. Ugyanaz a részvény, ugyanakkora osztalék, ugyanaz az üzlet. Bagóért adják!

A közönség vásárlásai lecsökkentették a szabadon forgó részvényállományt. Mivel a bennfentesek tudták, hogy csomó kereskedő megshortolta a papírt, úgy látták, megérett az idő a shortolók kifacsarására. Az árfolyam annak rendje s módja szerint felszökött 150-re. Zártak a shortosok rendesen, de én kitartottam. Miért ne tartottam volna? A bennfentesek tudhatták, hogy egy 30 000-es shortot még nem zártak, de miért féltem volna tőlük? Azok az indokok, melyek miatt 153-nál adni kezdtem, majd folytattam az eladást egész 133-ig, nemcsak nem veszítették érvényüket, de erősebbek voltak, mint valaha. A bennfentesek hiába szerették volna, hogy zárjak, nem tártak elém meggyőző érveket. A fundamentális feltételek mellettem álltak. Könnyedén lehettem bátor és türelmes. Egy spekulánsnak bíznia kell önmagában és döntése helyességében. A néhai Dickson G. Watts, a New York-i Gyapottőzsde volt elnöke, és a híres „A spekuláció, mint szépművészet” című könyv szerzője megemlíti, hogy a spekuláns bátorsága csupán annyi, hogy van mersze az elhatározása alapján cselekedni. Én sosem félek, hogy tévedek, mert amíg be nem bizonyosodik, addig sosem gondolom, hogy tévedek. Az emelkedés vagy esés karaktere mutatja meg, hogy a pozícióm helyes-e vagy helytelen. Csak a tudásom vihet előre. Ha elbukom, csak a saját baklövésemnek köszönhetem.

A 133-tól 150-ig tartó emelkedés karakterében nem ijedtet meg semmi, ezért nem zártam. Aztán, ahogy vártam, esni kezdett. A bennfentes klikk csak 140 alatt támasztotta meg valamelyest. Vételeik bika-hírek elterjedésével estek

egybe. A társaság, ahogy beszéltek, fantasztikus profitot termel, és a nagy nyereség miatt meg fogják emelni a rendes osztalékot. Arról is szólt a fáma, hogy a shortosok túllőttek a célon, és az évszázad shortos-kifacsarása hamarosan véget vet a medvetáncnak. Külön emlegettek egy spekulánst, aki iszonyúan túlalta magát. Nem is ecsetelem tovább, a lényeg az, hogy tíz dollárral felhúzták az árat.

A manipuláció nem látszott különösebben veszélyesnek, de amikor elérték a 149-et, elhatároztam, hogy nem volna bölcs dolog engedni, hogy a terjengő bika-dumák teljesen eluralkodjanak a Streeten. Természetesen sem én, sem más, a cég körein kívüli személy nem mondhatott olyan dolgot, ami meggyőzte volna akár a megfélemlített shortosokat, akár a bizományos házak hiszékeny, tippekre spekuláló ügyfeleit. A legelegánsabb és egyben nyomatékos viszontválaszt maga a szalag tudja kinyomtatni. A szalagnak majd elhiszik azt, amit egy akár eskü alatt valló embernek sem. Még kevésbé, ha az ember 30 000 részvényt shortol. Hasonló taktikát használtam, mint a kukoricánál, amikor Stratton bekerítette a piacot. Tapasztalat és memória – már megint.

Amikor a bennfentesek feltornázták az árat, hogy ráijesszenek a shortosokra, nem próbáltam újabb eladásokkal megállítani az emelkedést. Már 30 000 részvényt shortoltam, ami jelentős hányadát tette ki a szabadon forgó részvénymennyiségnek. Nem lett volna bölcs dolog adni hozzá. Nem akartam hurokba dugni a fejem, pedig ezzel a második emelkedéssel készségesen invitáltak a hurokba. Amikor a TT elérte a 149-et, eladtam 10 000 Equatorial Commercial Corporation. Ennek a cégnek komoly részesedése volt a Tropical Tradingben.

Az Equatorial Commercialnek sosem volt akkora forgalma, mint a TT-nek, és rondán beszakadt az eladásra – ahogy vártam, és ahogy kívántam. Amikor a kereskedők és

a bizományos brókercégek bikacsallival a TT-be édesgetett ügyfelei látták, hogy a Tropical emelkedésével párhuzamban kemény eladások hatására szakad az Equatorial, magától értetődően arra következtettek, hogy a TT ereje csak ködösítésre kellett. Azért manipulálták fel a papírt, hogy a bennfentesek egy csomó Equatorial Commercialt eladhassanak, amely cég a legnagyobb tulajdonos volt a TT-ben. Csak bennfentes részvényt pozíció felszámolásáról lehet szó, hiszen ki merné megkockáztatni, hogy shortol, amikor a TT ilyen erős. Erre adni kezdték a Tropical Tradinget, és megakasztották az emelkedését, hiszen a bennfenteseknek volt annyi sütnivalójuk, hogy nem vettek meg minden felkínált részvényt. Ahogy a bennfentesek felhagytak az árfolyam megtámasztásával, a TT esni kezdett. A kereskedők és a főbb bizományos házak erre az Equatorialt is adni kezdték, és egy kis profittal sikerült is lezárni a shortomat. Nem is azért adtam, hogy profitot csináljak rajta, hanem hogy megállítsam a TT emelkedését.

2007 A Tropical Trading bennfentesei és az általuk fizetett reklámszakember újra meg újra bika-pletykákcal édesgette a Streetet, és megpróbálták megint feltupírozni az árat. Ahányszor próbálkoztak, mindig eladtam egy kis Equatorial Commercialt, és zártam, amikor a TT esése magával rántotta. A TT végül lement 125-re, és akkor már annyira sok shortos volt benne, hogy a bennfentesek tényleg könnyen meghúzhatták volna 25-30 dollárral. Ekkor jogos lett volna a túlméretezett short-pozíciókra apellálni. Hiába láttam előre az emelkedést, nem zártam, mert nem akartam a pozíciót elveszíteni. Még mielőtt az Equatorial Commercial is emelkedni kezdett volna a TT-vel együtt, rendszeresen megshortoltam – a szokásos eredménnyel. Így rendre kihúztam a szőnyeget a TT-t ajnározó pletykák alól, és emiatt nem vették olyan szenvedéllyel, mint a legutolsó emelkedésnél.

Időközben az egész piac elgyengült. Ahogy említettem, csak azért kezdtem még horgászás közben adni a TT-t, mert úgy láttam, hogy medvepiac közeleg. Más részvényeket is shortoltam, de a TT volt a kedvencem. Az általános feltételek legvégül annyira megromlottak, hogy a bennfentesek bedobták a törülközőt, és a TT ráállt a nagy lesiklopályára. Abban az évben először ment 120 alá, aztán 110 alá, aztán névérték alá – de még mindig nem zártam. Egyik nap a piac már elképesztően gyenge volt, a TT 90-re esett, és a teljes kapitulációban zártam a shortot. A szokásos indok miatt! Megvolt a lehetőségem: nagy piac, nagy ijedelem, sokkal több eladó, mint vevő. Akkor is elmondom, ha úgy tűnik, hogy állandóan tömjénezem magam: a trend legalján sikerült a 30 000 TT shortot zárni. Nem akartam a mélyben zárni. Csak arra törekedtem, hogy minél több realizálatlan profitot mentsek át valódi készpénzbe.

Végig nyugodtan ültem, mert tudtam, hogy a pozícióm jogos. Nem harcoltam a trenddel, és nem is mentem ellene az alapvető feltételeknek, hanem pont ellenkezőleg. És épp ezért tudtam, hogy az elbizakodott bennfentes klikknek buknia kell. Amivel próbálkoztak, azt más is próbálta már, és senkinek sem sikerült. A gyakori emelkedések, még ha megalapozottságukkal másokhoz hasonlóan tisztában is voltam, nem ijesztettek rám. Tudtam, hogy jobban járok, ha nyugton maradok, mint ha megpróbálok zárni és magasabban újranyitni. Ragaszkodtam a helyesnek vélt pozícióhoz, és a kitartással több mint egymillió dollárt kerestem. Nem megérzésnek, okos szalagolvasásnak vagy kitartó vakmerőségnek köszönhettem a sikert. Nem az okosságom vagy a hiúságom fizetett itt osztalékot, hanem az igazamba vetett hitem. A tudás hatalom, a hatalom pedig nem ijed meg a hazugságtól – még ha a távíró nyomtatja is ki. A hazugságok hamar elpárolognak.

Egy évvel később megint felhúzták a TT-t 150-re, és néhány hétig ottmaradt. A piacra ráfért már egy rendes korrekció, hiszen töretlenül emelkedett, és nem is látszott már bikapiacnak. Tudtam, mert teszteltem. A TT szektorának nagyon rosszul ment az üzlet, és még akkor sem láttam volna bikának ezt a szektort, ha a piac többi részének esélye lett volna az emelkedésre – de nem volt. Elkezdtem eladni a Tropical Tradinget. 10 000-es pozíciót akartam nyitni. Az eladásomra beesett. Nem láttam semmiféle támaszt. Aztán hirtelen megváltozott a vétel karaktere.

Nem szeretném varázslónak feltüntetni magam, és azt állítani, hogy pontosan láttam, mikor lépett be az árfolyamot megtámasztó kereslet. Csak arra gondoltam, hogy az árfolyam-karbantartásra morálisan egyáltalán nem elkötelezett bennfentesek bizonyára jó okkal jelennek meg a vételi oldalon, amikor a piac egésze ilyen gyenge. Sem tudatlan szamarak, sem emberbarátok nem voltak, és bankárok sem, akik egy kibocsátás érdekében karbantartják az árfolyamot. Az árfolyam az eladásaim és mások eladásai ellenére egyre csak emelkedett. 153-nál lezártam a 10 000-es shortot, és 156-nál belevettem a részvénybe, mert akkor a szalag már azt mondta, hogy a legkisebb ellenállás iránya felfelé mutatkozik. Medvének láttam a piacot. Egyetlen részvényben megváltozott kereskedési feltételeket találtam – de ettől még nem változtattam az egész piacot illető spekulatív alapállásomon. A TT elszállt 200 fölé. Az év szenzációja volt. Arról zönögtek, és az újságok is azt írták, hogy a nagy shortos-kifacsarásban buktam vagy nyolc-kilencmilliót. A valóságban azonban nem shortoltam a TT-t, hanem végigvettem az emelkedésben. Még túl sokáig is tartottam, és elég tetemes realizálatlan profitot hagytam elhullani. Elmondom, hogy miért? Mert azt gondoltam, hogy a TT bennfen-

tesei úgy járnak majd el, ahogy én is tennék a helyükben. Jobb lett volna, ha megmaradok a saját üzletemnél, a kereskedésnél, ahol csak az előttem fekvő tényekkel foglalkozom, és nem azzal, hogy egy másik embernek mit kéne tennie.

2007 8 23

Nem tudom, ki és mikor használta először a „manipuláció” kifejezést arra a jelenségre, ami tulajdonképpen nem más, mint közönséges kereskedelmi praktikák felhasználása nagy mennyiségű részvény tőzsdei értékesítésének elősegítésére. Az is manipuláció, ha valaki tudatosan leszorítja az árakat, hogy a felhalmozni kívánt részvényhez olcsón jusson hozzá. Mégis más eset. Nem kell okvetlenül törvénytelen eszközökhöz folyamodni, persze nehéz elkerülni olyan húzásokat, amelyeket egyesek szabálytalannak vélnek. Hogyan vegyünk meg egy bikapiacon egy nagy csomag részvényt az árak felhúzása nélkül? Ez a probléma. Hogy lehet megoldani? Általános választ nem lehet adni, hiszen rengeteg a változó tényező. Mindenképpen ügyes manipuláció szükségeltetik hozzá. Például? Nos, minden a körülményeken múlik. Ennél pontosabb választ adni lehetetlen.

Szakmám minden részterületét behatóan tanulmányozom, és mások tapasztalataiból is tanulok. A piac zárása utáni fecsegésekből azonban elég nehéz volna megtanulni, hogyan kell manapság manipulálni egy részvényt. A legtöbb régi trükk, fortély és segédeszköz elavult és használhatatlan – vagy éppen törvénytelen, s ezért nem bevethető. A tőzsde szabályzata és a kereskedési feltételek megváltoztak. Még ha pontosan is mesélik el a történetet, nem sokra megy az ember azzal, hogy ötven vagy hetven évvel ezelőtt mit csinált Daniel Drew, Jacob Little vagy Jay Gould. A mai manipulátornak csupán annyit segítenek, amennyire egy West Point-i kadétnak hasznára van a ballisztikai ismeretek elsajátításában a régi korok íjászata.

Másrészt az emberi tényező tanulmányozása hasznos tevékenység. Tanulmányozni a nagy lelki nyugalmat, amellyel az emberek hisznek abban, amiben hinni szeretnének. Tanul-

mányozni, ahogy szinte tudatosan engedik át maguk felett a hatalmat a kapzsiságnak vagy az átlagemberre jellemző, költséges nemtörődömségnek. A félelem és a remény nem változik, ezért a spekulánsok lelki alkatának tanulmányozása során állandó értékekre bukkanhatunk. Ahogy a harcmezőn, úgy a Wall Streeten is igaz: a fegyverek változnak, de a stratégia stratégia marad. Legokosabban Thomas F. Woodlock foglalta össze ezt a jelenséget: „A sikeres részvénytársasági spekuláció azon a feltevésen alapszik, hogy az emberek a múltban elkövetett hibáikat a jövőben újra elkövetik.”

Eufórikus fellendülésekben, amikor a közönség a legnagyobb számban jelenik meg a piacon, semmi szükség finom különbségtételre: ilyen időszakokban értelmetlen akár manipulációról, akár spekulációról külön fejtegetésbe bonyolódni. Annyi értelme volna, mintha két, az utca túloldalán egyszerre a háztetőre hulló esőcseppet próbálnánk megkülönböztetni egymástól. A balek mindig ingyen akar valamit. Az összes eufóriában a kapzsiságtól felszított és a mindent átható fellendüléstől megsarkantyúzott pusztá hazardírozó ösztön uralkodik. A könnyű pénzt hajtó emberek újra meg újra boldogan fizetnek a személyre szabott perdöntő bizonyítékért, miszerint könnyű pénz ezen a rohadt világon nincsen. Amikor először hallottam a régi ügyletekről és cselekről, azt hittem, hogy az emberek hiszékenyebbek voltak a múlt század 60-as 70-es éveiben, mint manapság. Persze még aznap vagy másnap olvastam az újságban valamit az épp aktuális piramisjátékról, vagy valamelyik álbróker-cég csődjéről, melyben milliódollárnyi balekpénz csatlakozott a szertefoszlott megtakarítások néma birodalmához.

Amikor először New Yorkba jöttem, épp nagy patália volt a fiktív, ún. „mosó” ügyletek és a piac élénkítését szolgáló párosított kötések körül, mert ezeket tiltotta a tőzsdei szabályzat. Időnként annyira durván ment a „mosás”, hogy a vak is

látta. Amikor valaki mosással próbálta ennek vagy annak a részvénynek az árát eltéríteni, a brókerek csak annyit mondtak, hogy „beindult a mosoda”. Aztán ott voltak a „bukméker-kavarásnak” nevezett hirtelen esések, amikor pillanatok alatt lenyomták az árat két-három dollárral, hogy a szalagon megjelenő alacsonyabb kötéssel ezerszám vágják haza a bukméker-irodáknak nyúlfarknyi letéttel fogadó ügyfeleket. A párosított ügyletekre vonatkozó megbízásokat vonakodva fogadták a brókerek, mert nehéz volt őket pontosan időzítve összehozni – és persze a szabályzat is tiltotta. Néhány éve egy híres spekuláns egy ilyen párosított ügylet során visszavonta az eladási megbízást, de a vételit nem, az ártatlan bróker pár perc alatt huszonöt dollárral ugrasztotta meg az árat, majd a vételek befejeztével az árfolyam ugyanolyan gyorsan visszahullott a kiindulási pontra. Ebből látszik, hogy még a legjobb brókert sem lehet beavatni – ha azt akarod, hogy tovább dolgozhasson a New York-i Értéktőzsdén. Aztán az adók az összes ügyletet és természetesen a fiktív ügyleteket is megdrágították a régi időkhöz képest.

A „manipuláció” címszó alatt a szótárban megtalálhatjuk a bekerítéseket. Egy bekerítés lehet manipuláció eredménye, de létrejöhet egymással versengő vevők miatt is. Például az 1901. május 9-én nyilvánosságra került Northern Pacific-bekerítés nem volt manipuláció. A Stutz-bekerítés mindenkinek nagy presztízsveszteséget okozott és rengeteg pénzbe került. Nem is önként kerültek bele a résztvevők.

Valójában nagyon kevés bekerítés hozott profitot a kiötlőknek. Commodore Vanderbilt mindkét Harlem-bekerítése nagy hasznot hajtott, de az öreg fickó a milliókat főleg piszkos trükköknek köszönhetette, tisztességtelen törvényhozóknak, és egy városatyának, aki megpróbálta átejtetni. Jay Gould belebukott a Northwestern-bekerítésbe. Deacon

S. V. White egymilliót keresett a Lackawanna-bekerítésen, Jim Keene viszont egymilliót veszített a Hannibal & St. Joe-ügyön. A bekerítés pénzügyi sikeressége azon múlik, hogy a felhalmozott részvénytömegben miként sikerül túladni. Ha nincs kellő mennyiségű beragadt short-pozíció, nem megy egykönnyen.

Csodálkozom, hogy a fél évszázaddal ezelőtti nagy játékosok körében miért volt oly népszerű műfaj a bekerítés. Ravasz és rutinos játékosok voltak, éberén figyeltek és sosem bízták magukat mulyán a többi kereskedő jóindulatára. Elképesztő, hogy mégis hányszor estek csapdába. Egy bölcs, öreg bróker mesélte, hogy a 60-as, 70-es évek játékosainak egyetlen vágya volt: összehozni egy bekerítést. Ezt az ambíciót többnyire a hiúságuk szülte, más esetben pedig a bosszúvágy. Akinek sikerült egy részvényt bekerítenie és a bekerítésből haszonnal kiszállnia, azt tisztelték az eszéért, a merészségeért és a megszerzett zsákmányért. A sikeres bekerítő joggal hordta fenn az orrát. Kijárt neki az elismerő tapsvihar. A bekerítés kifundálói nem pusztán a profit kedvéért tettek meg minden tőlük telhetőt az ügy érdekében. A hidegvérű játékosokat is megérintette a hiúság.

Azokban az időkben könyörtelen farkastörvények uralkodtak. Már mondtam korábban, hogy többször sikerült megmenekülnöm a kifacsarás elől, és nem azért, mert a misztikus „szalag-sejtés” birtokában vagyok, hanem mert általánosságban rá tudok találni arra a pillanatra, amikor egy részvény vételi oldalának viselkedése elárulja, hogy nem érdemes megshortolni a papírt. Közönséges tesztekkel tapintom ki a vételi oldal erejét – ezt a gyakorlatot a régiek is bizonyára ismerték. Az öreg Daniel Drew sokszor facsarta ki a „kölyköket”, és szép árat fizettetett velük az Erie részvényért, amit neki adtak el a fiúk, amikor shortoltak. Egyszer

őt is kifacsarta Commodore Vanderbilt az Erie-ben, és amikor az öreg Drew kegyelemért könyörgött, Commodore igazi akasztófahumorról idézte a Nagy Medvék örökbecsű kétsorosát:

*Ha eladtad a másét, az csupán kölcsön,
Vásárolj vissza, vagy vár rád a börtön.*

A Wall Street egészen elfelejtette egyik játékosát, aki pedig több mint egy nemzedéken át tartozott a legnagyobb istenek közé. Az örökkévalóságba a „részvény hígítása” kifejezéssel írta be a nevét.

Addison G. Jerome 1863-ban valóságos király volt a tőzsdei közönség körében. Tippjei állítólag „aranyértéken” forogtak szájról szájra. Minden szempontból rendkívüli játékos volt, milliókat keresett. Nagyvonalúan költekezett, és népes udvartartás alakult ki körülötte – egészen addig, míg Henry Keep, alias Hallgatag William, az Old Southern-bekerítésben az összes millióját ki nem facsarta belőle. Keep egyébként Roswell P. Flower kormányzó sógora volt.

A legtöbb régi bekerítésnél annyiból állt a manipuláció, hogy titokban kellett tartani, hogy épp bekeríted azt a részvényt, melynek megshortolására másokat különböző úton buzdítottál. Ezek a „mások” többnyire hasonszórú professzionális kollégák voltak, hiszen a közönség általában nem szívesen shortol. Hogy ezek a bölcs profik miért hajlottak efféle részvények shortolására? Amiért ma is. Kivéve azt a történetet, amikor kötelességszegő politikusok shortoltak Commodore Harlem-bekerítésében, mindenhol azt olvastam, hogy a profi játékosok azért adták a részvényt, mert túl magasan volt. Azért gondolták, hogy túl magasan van, mert még sosem forgott olyan magas áron, és

ezért drágának tűnt venni. Ha pedig drága venni, akkor adni kell. Modern elképzelés, nem igaz? Csak az árat nézték, Commodore pedig csak az értéket. A tapasztalt rókáktól évekkel később hallottam, hogy akkoriban az iszonyú szegénység leírására a következő kifejezést használták: „Megshortolta a Harlemet!”

Sok évvel ezelőtt beszéltem Jay Gould egyik öreg brókerével. Komolyan állította, hogy Gould nemcsak különös ember volt – Daniel Drew metsző mondása szerint „az érintése halál” – de egy egész fejjel kimagaslott az akkori és a mostani manipulátorok közül. Tényleg pénzügyi zseninek kellett lennie, hogy véghezvigye, amit véghezvitt – nem is vitás. Még ilyen távolságból is egyértelmű, hogy rendkívüli tehetséggel tudott alkalmazkodni a változó körülményekhez. Szívfájdalom nélkül, felváltva használta a támadás és a védekezés eszközeit. Sokkal inkább vagyonrészek, mintsem részvénytulajdonok manipulációjában gondolkodott. Befektetőként viszonyult a manipulációhoz, és nem a piac iránya érdekelte. Hamar felismerte, hogy a nagy pénz a vasúttársaságok tulajdonlásában van és nem a vasúttársaságok részvényeinek megforgatásában. Természetesen felhasználta a piacot. De szerintem csak azért, mert itt lehetett a leggyorsabban és a legkönnyebben gyors és könnyű pénzhez jutni, neki pedig milliókra volt szüksége. Ahogy Collis P. Huntington is örökké bajban volt, mert mindig huszonöt- vagy harmincmillióval többre volt szüksége, mint amennyit a bankárok kölcsönöztek neki. Az ötlet pénz nélkül szívfájdalom. Ha van pénz, jön a megvalósítás, a megvalósult ötlet pedig hatalom. A hatalom pénz, és a pénz újabb ötlet megvalósítását teszi lehetővé – és így tovább a végtelenségig.

Persze akkoriban sem csak a legismertebb figurák manipuláltak, előfordultak kevésbé jelentős manipulátorok is.

Egy idős bróker elmondott nekem egy történetet, amely hűen ábrázolja a 60-as évek erkölceit és szokásait.

– Gyerekként jártam először a Wall Streeten. Apám valamilyen üzleti ügyben jött ide, és magával hozott. Lejöttünk a Broadway-n, és befordultunk a Wall Streetre. Végigsétáltunk rajta, és amikor a Broad, vagy inkább a Nassau Streethez értünk, arra a sarokra, ahol most a Bankers' Trust Company épülete áll, tömeget láttam, amint két embert figyel. Az egyik közönyös ábrázattal kelet felé tartott. Őt követte a másik, egy vörös arcú ember, aki vadul lengette a kalapját, s közben a másik kezével a levegőbe öklözött. Üvöltve ezt skandálta az előtte haladó felé: „Shylock! Shylock! Mibe kerül a pénz? Shylock! Shylock!” A kiabálásra fejek jelentek meg az ablakokban. Felhőkarcolók még nem voltak akkoriban. Úgy tűnt, mindjárt kiesnek a második-harmadik emeletről kikandikáló bámészkodók. Apám megkérdezte, hogy mi történik, és valaki válaszolt is, de nem hallottam. Halálraváltan szorítottam apám kezét, nehogy a lökdösődésben elsodorjanak. A tömeg egyre nőtt, ahogy az ilyen utcai tömeg szokott, és nem éreztem magam valami jól. Feldúlt emberek jöttek futva a Nassau Street felől, a Broad felől és a Wall Streeten is mindkét irányból. Amikor végre kikeveredtünk a tömegeből, apám elmondta, hogy ki volt az ember, aki azt kiabálta, hogy „Shylock!”. Elfelejtettem a nevét, a klikkek részvényeivel való kereskedésben ő volt a legnagyobb a városban, több pénzt keresett – és veszített – a Wall Streeten, mint bárki, kivéve Jacob Little-t. Jacob Little nevére azért emlékszem, mert viccesnek találtam, hogy ilyen neve legyen valakinek. A másik ember, akit Shylocknak tituláltak, hírhedt „pénzzároló” volt. Az ő nevére sem emlékszem. Magas volt, vékony és sápadt. Akkoriban a klikkek úgy zárták el mások előtt a pénzt, hogy minél nagyobb összeget kölcsönvettek. Az összegről kaptak egy

csekket, de ténylegesen nem vették fel a pénzt, nem használták semmire. Mesterséges pénzhiánnyal befolyásolták a tőzsdei árakat. Ez is egyfajta manipuláció volt.

Egyetértettem az öreggel. Afféle manipuláció volt, amilyenel ma már nem találkozni.

Személyesen egyetlen híres, a Streeten legendássá vált manipulátort sem ismertem. Nem vezető figurákra, hanem vezető manipulátorokra gondolok. Mind az én időm előtt működtek, noha amikor először New Yorkba jöttem, James R. Keene, a legnagyobb mind közül, pályája delelőjén állt. Abszolút kezdőként azzal foglalatoskodtam, hogy egy tekintélyes brókercégnél ráduplázzak a bukmékereknél még szülővárosomban elért sikereimre. Keene-t akkoriban egyébként is lekötötte a U. S. Steel, manipulációs mesterműve. A részvényárak manipulálásával kapcsolatban addig semmilyen tapasztalatot nem szereztem, fogalmam sem volt, hogy a kifejezés mit takar, mi a jelentősége, és őszintén szólva nem is volt szükségem ilyen ismeretekre. A manipulációt egyfajta elegáns öltözőkbe bújtatott szemfényvesztésnek tarthattam, melynek alpáríbb fogásait a bukmékerek rajtam is kipróbálták. Ebben a témakörben főleg gyanúkat és vélekedéseket hallottam – ezek találgatások, és nem alapos elemzések voltak.

Akik ismerték, többen is mondták, hogy Keene minden idők legmerészebb és legzseniálisabb játékosa volt. Akadt itt azért egy-két jó játékos, úgyhogy súlya van a kijelentésnek. A régiek nevére senki nem emlékszik, pedig a maguk idejében királyok voltak – egy-egy napig! A távíró szalagja a homályból a pénzügyi hírnév fényébe repítette őket, de a kis papírszalag nem bizonyult elég erősnek, és nem tudta olyan sokáig fenntartani a glóriát, hogy a fénykör viselői történelmi nevet szerezzenek. Keene korának messze a legjobb manipulátora volt, és hosszú, izgalmas pályát futott be.

Játéktudásából, kereskedői rutinjából, és kivételes leleményességéből tőkét kovácsolt, amikor szolgálatait eladta a Havemeyer fivéreknek, akik megbízták, hogy kreáljon piacot

a Sugarnak. Nem lehetett akkoriban valami rózsás anyagi helyzetben, hiszen egyébként folytatta volna a magányos kerekedést – és nem akármilyen kereskedő volt! Sikerrel járt a Sugarban, a piac egyik kedvencévé tette, s ezáltal könnyen eladhatóvá váltak a papírok. Ezután sokszor felkérték, hogy szálljon be különféle poolokba. Úgy tudom, hogy sosem kért tiszteletdíjat a poolban való részvételért, és ugyanúgy megfizette a ráeső részt, ahogy a többi tag. Természetesen a részvény piacának menedzselése volt a kizárólagos feladata. Az ilyen titkos érdekszövetségekben gyakran ütötte fel a fejét a kölcsönös vádaskodás, Keene például így rúgta össze a port a Whitney-Ryan klikkel. Az üzlettársak könnyen félreértik a manipulátort, hiszen nincsenek tisztában a manipuláció működésével. Saját tapasztalatból tudom.

Keene sajnos nem hagyott hátra pontos feljegyzéseket legnagyobb műveletéről, a U. S. Steel 1901 tavaszán történt sikeres manipulálásáról. Az ügy kapcsán tudtommal sosem került személyes kontaktusba J. P. Morgannel. Morgan cége a Talbot J. Taylor & Co.-val szövetségben, vagy annak közvetítésével járt el, Keene főhadiszállása pedig épp ennek a cégnek a székhelyén volt. Talbot Taylor Keene veje volt. Többektől hallottam, hogy Keene tiszteletdíja csupán az elvégzett munka élvezetéből állt. Köztudott, hogy azon a tavaszon milliókat keresett az épp általa felhúzott piacon kereskedve. Egy barátomnak elmesélte, hogy az alapítói szindikátus bő hétszázötvenezer részvényét adta el a szabadpiacon néhány hét alatt. Ez nem kis teljesítmény, főleg ha két tény is figyelembe vesszünk. Új és ismeretlen részvények voltak, méghozzá olyan társaság papírjai, melynek kapitalizációja meghaladta az Egyesült Államok akkori teljes államadósságát. Másrészt azon a piacon, melyet Keene segítségével létrehoztak, D. G. Reid, W. B. Leeds, a Moore fivérek,

Henry Philips, H. C. Frick és más acélmágnások maguk is több százezer részvényt adtak el.

Az általános feltételek persze kedveztek nekik. Nemcsak a megfelelő üzleti környezet, de a piaci közérzet, és a szinte korlátlan pénzügyi erőforrások is segítettek a sikerben. Nem egyszerűen nagy bikapiac volt, de olyan eufórikus felfutás, amelyet nem látunk egyhamar. Az őrült részvénytánc később jött. A Steel törzs, amit Keene 1901-ben felvitt 55-ig, 1903-ban 10, 1904-ben 8 7/8 dolláron forgott.

Nem tudjuk kielemezni Keene manipulatív kampányait. Kimutatásai nincsenek meg, így tételes feljegyzés sem áll rendelkezésünkre. Pedig érdekes volna elolvasni, hogyan dolgozott az Amalgamated Copperben. H. H. Rogers és William Rockefeller megpróbált a piacon megszabadulni a felesleges részvénymennyiségtől, sikertelenül. Végül megkérték Keene-t, hogy segítsen a terítésben. Keene elfogadta a felkérést. A történethez tartozik, hogy H. H. Rogers korának egyik legrátermettebb Wall Street-i üzletembere volt, William Rockefeller pedig az egész Standard Oil-csoport legmerészebb spekulánsa. Elképesztő anyagi forrásokkal, iszonyú tekintéllyel és alapos részvénytáncos tapasztalattal rendelkeztek. Mégis Keene-re volt szükségük. Bizonyos feladatok elvégzésére csak szakember alkalmas. Adott volt egy igencsak szem előtt lévő papír, melyet Amerika legnagyobb tőkései gründoltak. Nagy pénzáldozat és komoly tekintélyvesztés nélkül lehetetlennek tűnt eladni. Rogers és Rockefeller elég intelligensek voltak, és felismerték, hogy csak Keene segíthet.

Keene azonnal munkához látott. Rendelkezésére állt egy bikapiac, és névérték körül eladott kétszázhuszezer Amalgamatedet. Miután szétterítette a bennfentes csomagot, a közönség folytatta a vásárlást, az árfolyam tíz dollárral emelkedett. Amikor a bennfentesek látták, hogy a közönség

milyen buzgón vásárol, az épphogy eladott részvény vételét kezdték fontolgatni. Állítólag Rogers azt tanácsolta Keene-nek, hogy vegyen bele az Amalgamatedbe. Nem hinném, hogy meg akart volna szabadulni Keene-től. Elég okos volt ahhoz, hogy tudja, Keene nem egy áldozati bárány. Keene úgy dolgozott, ahogy szokott: a nagy emelkedés után, lefelé adta el a testes csomagot. Taktikai húzásait a pillanatnyi helyzethez, a napról napra változó szituációhoz igazította. A részvényt piacon, ahogy a hadviselésben, éles különbséget kell tenni taktika és stratégia között.

Keene egyik bizalmas embere – aki egyébként a legjobb műlegyes horgász, akit csak ismerek – később elmondta, hogy Keene az egész Amalgamated-akció alatt egyetlen napra szállt ki a részvényből, melynek felmanipulálásán dolgozott. Másnap visszavett pár ezer részvényt, majd a harmadik nap nagyjából ugyanott el is adta. Ezután magára hagyta a piacot, mert látni akarta, hogyan viselkedik külső támogatás nélkül. Szükséges is volt, hogy a piac hozzászokjon az önálló mozgáshoz. Amikor hozzálátott a csomag értékesítéséhez, a fentiek szerint járt el: adta lefelé. A közönség mindig emelkedésre vár, és a shortzárók is segítettek a kínálat felszívásában.

Az az ember mesélte, aki ebben az ügyletben közvetlenül Keene mellett dolgozott, hogy miután Keene a Rogers-Rockefeller féle csomagot valami húsz-huszonötmillió dollár készpénzért eladta, Rogers küldött neki egy csekket kétszázezer dollárról. Olyan volt ez, mint amikor a milliomos felesége a Metropolitan takarítónőjének ötven centet adott jutalmul, mert megtalálta a százezer dolláros gyöngysort. Keene visszaküldte a csekket, és egy udvarias megjegyzést fűzött hozzá, miszerint nem bróker, és örömmel tett nekik egy kis szívességet. Megtartották a csekket, és visszaírtak, hogy szívesen dolgoznának vele újra. Írta ezt az a

H. H. Rogers, aki nemrég még baráti tippet adott Keene-nek, hogy vegyen Amalgamatedet 130-on!

James R. Keene briliáns játékos volt! Személyi titkárától tudom, hogy amikor a piac a neki kedvező irányba ment, Mr. Keene lobbanékonnyá vált, és könnyen haragra gerjedt. Akik ismerték, elmondták, hogy lobbanékonysága epés megjegyzésekben öltött testet, a fültanúk még sokáig emlékeztek ezekre a kirohanásokra. Ha viszont vesztett, tréfás kedve kerekedett, és nyájas jókedvében választékos stílusú, frappáns történetekkel szórakoztatta környezetét.

Az összes kiemelkedő mentális képességgel rendelkezett, amellyel bármely kor sikeres spekulánsa csak rendelkezhet. Sosem vitatkozott a szalaggal. Nem ismerte a félelmet, de sosem volt felelőtlen. Egy pillanat alatt tudott fordulni, és fordult is, ha úgy találta, hogy tévedett.

Az ő korszaka óta annyi változás történt a tőzsdei szabályzatban, annyival szigorúbban tartatják be a régi szabályokat, annyi új adót vetettek ki a részvények eladására és a profitra, hogy a játék eléggé megváltozott. Keene profitábilis módszerei többé nem használhatóak. Bátran állíthatjuk, hogy a Wall Street üzleti morálja is magasabb szintre emelkedett. Keene ennek ellenére pénzügyi történelmünk bármely korszakának kiemelkedő manipulátora lenne, mert nagy spekuláns is volt, aki ismerte a spekuláció minden csínját-bínját. Azt tette, amit a kor körülményei megengedtek. Ugyanolyan sikeresen működött volna történetesen 1922-ben, mint 1901-ben vagy 1876-ban, amikor először jött Kaliforniából New Yorkba, ahol két év alatt kilencmillió dollárt keresett. Vannak emberek, akik messze a tömeg előtt járnak. Belőlük vezetők lesznek, és mindegy, hogy a tömeg közben hogyan cserélődik.

Azért a változás nem olyan drámai, mint elsőre gondolnánk. Manapság a manipulációval sokkal kevesebbet lehet

keresni, hiszen már nem úttörő vállalkozás, és nem is jár érte az úttörőket megillető magas díjazás. Bizonyos szempontból könnyebb, más szempontból viszont nehezebb a manipuláció, mint Keene idejében.

A reklám egyértelműen művészet, a manipuláció pedig a szalag felületén való reklámozás művészete. A szalagnak kell elmondania a történetet, melyet a manipulátor láttatni szeretne az olvasókkal. Minél igazabb a történet, annál meggyőzőbb, és minél meggyőzőbb, a reklám annál hatásosabb. Egy mai manipulátor munkája során nem elégedhet meg azzal, hogy erősnek tűnjön a részvény: tényleg erősnek kell lennie. Épp ezért a manipulációnak szilárd spekulációs alapelveken kell nyugodnia. Keene is csak azért lehetett lenyűgöző manipulátor, mert egyúttal tökéletes spekuláns is volt.

A „manipuláció” kifejezésnek csúnya mellékszövegje van. Más szóval szokták helyettesíteni. Én nem gondolom különösebben furmányos vagy misztikus dolognak, hiszen a manipulációs tevékenység célja csupán nagy mennyiségű részvény eladása – feltéve, hogy a manipuláció során nem alkalmaznak félrevezető hadműveletet. A manipulátor a spekulánsok között találja meg a vevőket. Azokhoz az emberekhez fordul, akik magas hozamra törekszenek, és ezért hajlandóak az átlagosnál jóval nagyobb üzleti kockázatot vállalni. Nem is tudok szimpátiát érezni olyanok iránt, akik tisztában vannak a spekulációs üzlet rizikójával, mégis másokat átkoznak, ha nem sikerült könnyen pénzt keresni. Átkozottul okos a pacák, ha keres. De ha veszít, akkor bezzeg a másik miatt van, és az a másik: a manipulátor! Pontosan ilyen alakok hőzöngése alakította ki a szó pejoratív csengését.

2007
6 Alapvetően semmi rossz nincs a manipulációban.

23 A manipulátor célja a piacot úgy kondicionálni, hogy meghatározott időpontban és meghatározott áron képes legyen nagy mennyiségű részvényt felszívni. Egy poollal előfor-

dulhat, hogy az alapvető piaci feltételek változása miatt önerőből csak nagy vérveszteség árán tudná végrehajtani az eladást. Ilyenkor általában felvesznek egy profit, mert abban bíznak, hogy hozzáértése és rutinja képessé teszi egy tisztes-séges visszavonulás levezénylésére – a visszavonulás pedig mindig jobb, mint a fejvesztett menekülés.

Nem véletlenül mellőztem a manipulációs tevékenységek felsorolásánál azt a jelenséget, amikor valaki arra törekszik, hogy minél olcsóbban szerezzen meg egy testes, mondjuk többségi részvényt. Ez ugyanis elég ritkán történik meg mostanában.

Amikor Jay Gould meg akarta erősíteni a befolyását a Western Union fölött, és elhatározta, hogy megvesz egy nagy csomagot, Washington E. Connor sok év után újra felbukkant a tőzsde épületében, és személyesen jelent meg a Western Union szekciójában. Licitálni kezdett a részvényre. A kereskedők kinevették, hogy ilyen olcsó trükkel akarja átvágni őket, és az összes részvényt megkapta tőlük, amire szüksége volt. Eszükbe sem jutott hogy ezzel a szimpla trükkel Mr. Gould olcsón megvette tőlük a kívánt mennyiségű Western Uniont. Manipuláció volt? Csak így tudok válaszolni: igen is, meg nem is.

Az esetek többségében a manipuláció célja, hogy a részvényt a lehető legjobb áron adják el a közönségnek. Nem is egyszerű eladásról, inkább terítésről kell beszélni. Minden szempontból jobb, ha ezer kézbe kerül a részvény, mint ha egyetlen tulajdonosnál landol, hiszen sok tulajdonos esetén szélesebb lesz a papír piaca. Emiatt a manipulátornak nemcsak az eladási árral, de a részvények megfelelő terítésével is törődni kell.

Semmi értelme nagyon magasra felvinni az árat, ha aztán nem tudod rávenni a közönséget, hogy meg is vegye tőled a papírt. Ha egy kezdő manipulátor megpróbál a csúcson

megszabadulni a csomagtól, és nem sikerül neki, a dörzsölt öregek nagy bölcsen néznek, és megjegyzik, hogy „a vízhez odavezetheted a lovat, de nem kényszerítheted ivásra”. Érdemes jól felvésni a manipuláció alapszabályát, melyet Keene és rátermett elődei mind ismertek: *Manipuláld a részvényt a lehető legmagasabbra, aztán add el a közönségnek a lefelé vezető úton.*

Hadd kezdjem a legelején. Tegyük fel, hogy van valaki – lehet egy alapító szindikátus, egy pool, vagy egy magán-személy –, aki szeretne egy nagyobb részvénycsomagtól a lehető legmagasabb áron megszabadulni. A részvényt annak rendje s módja szerint jegyzik a New York-i Értéktőzsdén. Az eladásra a legjobb hely a szabad piac, a legjobb vevő pedig a széles közönség. Az eladást rábízták valakire, de ő – lehet akár egy mostani, akár egy korábbi üzlettárs – nem járt sikerrel. A részvénytípi viszonyokat már eléggé ismeri – vagy hamarosan eléggé ismerni fogja – ahhoz, hogy rájöjjön: a feladat végrehajtásához több tapasztalat és nagyobb tehetség szükségeltetik, mint amennyivel rendelkezik. Személyesen vagy hallomásból több olyan embert ismer, akik ilyen ügyet már sikeresen lebonyolítottak, és úgy dönt, hogy igénybe veszi a profik segítségét. Megkeres közülük egyet, ahogy orvost keres az ember, ha beteg, vagy mérnököt, ha a helyzet mérnöki ismereteket kíván.

Tegyük fel, hogy úgy hallotta, eléggé ismerem a játékot. Ebben az esetben, gondolom, megpróbál utánajárni a dolgomnak. Aztán előkészít egy személyes találkozót, és a megbeszélte időpontban felkeres az irodámban.

Kérdés, hogy ismerem-e a részvényt és mögötte a társaságot. Üzleti kötelességem ismerni. Ebből élek. Látogatóm mondja, hogy ő és társai mit szeretnének, és arra kér, hogy vállaljam el a feladatot.

Ekkor átveszem a szót. Kérek minden információt, melyet

szükségesnek vélek a feladat pontos meghatározásához. Megbecsülöm a részvény értékét, és felmérem a piaci kilátásait. Az általános környezet ismeretében ennyiből már meg tudom ítélni, hogy a javasolt manővernek milyen kilátásai vannak a sikeres végrehajtásra. Ha az információkból kedvező kép rajzolódik ki, akkor elfogadom az ajánlatot, majd ott helyben megmondom, hogy milyen kikötésekkel megyek bele az üzletbe. Ha elfogadja mind a honoráriumot, mind az egyéb feltételeket illető kikötéseimet, azonnal munkához látok.

Honorárium gyanánt a megbízótól általában vételi opciókat kérek egy-egy kijelölt részvényt csomagra. A vételi opciók legalacsonyabb lehívási ára valamivel az aktuális piaci ár alatt van, aztán lépcsőzetesen emelkedik. Elmagyarázom: tegyük fel, hogy százezer részvényre kapok vételi opciót, amikor a piaci ár 40 dollár. Pár ezer részvényre 35 dolláron kérek vételi jogot, aztán egy másik csomagra 37-en, aztán sorban a többi csomagra 40-en, 45-ön, 50-en – egész fel 75-ig vagy 80-ig.

Ha professzionális tevékenységemnek, azaz a manipulációnak köszönhetően az árfolyam emelkedik, a legmagasabb szinten kiadós kereslet mutatkozik a papír iránt, és testes csomagot tudok értékesíteni, akkor természetesen lehívom az opciót. Pénzt keresek – és az ügyfél is keres. Így van rendjén. Ha a hozzáértésemért fizetnek meg, akkor cserébe értéket várnak el. Előfordul ugyan, hogy egy-egy pool kisebb-nagyobb veszteségeket szenved a manipuláció során, de elég ritkán, mert csak akkor vállalom el a munkát, ha jó esélyt látok a sikerre. Ebben az évben szerencsétlenül sült el egy-két ügylet, és nem kerestem velük. Megvannak az okai – de ez egy másik történet, majd elmondom később.

Ha egy részvény emelkedését szeretnénk elérni, a legelső feladat annak a ténynek a reklámozása, hogy emelkedés van. Hülyén hangzik? Gondolkozzunk csak! Nem olyan

nagy hülyeség, mint első hallásra. Azt az állapotot kell reklámozni, melynek elérése egyúttal feltett szándékunk is: hogy a részvény erős, és nagy rajta a forgalom. Ha eddig a felismerésig eljutottunk, már csak azzal kell tisztában lenni, hogy a világ legjobb reklámügynöke a tőzsdei távíró, a világ leghatékonyabb reklámfelülete pedig a szalag. Nem kell beszámolókat írkalnom az ügyfeleknek. Nem kell hírekkel bombáznom a napisajtót, hogy a papírban mennyi az érték. Nem kell megdolgoznom a pénzügyi szaklapokat, hogy cikket írjanak a társaság fantasztikus kilátásairól. Nincs szükségem külső segítségre. Ezeket a nagyon is üdvös jelenségeket csupán azzal idézem elő, hogy forgalmat generálok a papíron. Ha megnő a forgalom, a növekvő forgalommal együtt nő a kereslet a magyarázatra. Az újságírók pedig értelemszerűen kínálattal, azaz cikkekkel válaszolnak a meg-növekedett keresletre – és nekem egy szalmaszálat sem kell keresztbe tennem.

A profi kereskedőknek csak forgalom kell. Venni vagy adni fognak bármilyen részvényt bármilyen áron, ha elég nagy a piaca. Ha forgalmat látnak, ezres tételekben fognak üzletelni, és sok kereskedő sok ezer részvénye együttesen már nem kis mennyiség. A manipulátor bennük köszönheti az első vevőt. Követni fognak végig felfelé, és a művelet minden állomásánál komoly segítséget jelentenek. Már értem, hogy James R. Keene miért foglalkoztatta a legaktívabb kereskedőket. Ezzel a húzással egyrészt jól lehetett leplezni magát a manipulációt, másrészt tudta, hogy ezek a nagyban utazó spekulánsok valóságos önjáró üzletközpontok, csak úgy ontják magukból a tippeket. Ellátta őket némi használható információval, és cserébe elvégeztek némi hasznos munkát, mielőtt az információn kerestek volna. Megdolgoztatta őket a profitért. Az efféle professzionális hátorszá-gért soha semmi mást nem kellett tennem, mint forgalmat

generálni a részvényen. A profi kereskedőknek ennyi elég, többet nem kérdeznek. Tudni kell, hogy ezek a tőzsdeparketten mozgó profik csak azért vesznek meg egy részvényt, hogy profitot csináljanak rajta. Nem ragaszkodnak a nagy profithoz, csak jöjjön a haszon minél gyorsabban.

Tehát forgalmat generálok a részvényen, hogy a papírra tereljem a spekulánsok figyelmét. Adom-veszem, a kereskedők meg beszállnak. Elvileg nem lehet túl erős eladói oldal egy olyan papírban, melyből épp a honorárium gyanánt kikötött vételi opcióimnak köszönhetően egy jókora spekulatív részvénytömeg kiszívásra került. A vétel ezért valamivel erősebb az eladásnál, a szélesebb közönség pedig nem annyira a manipulátor, mint inkább a nagyobb kereskedők mozgását követi. Beszáll, és vesz. Ezt az üdvös keresletet kielégítem, azaz nettó eladásba kerülök. Ha a kereslet megüti a kívánt mértéket, több részvényt fog felszívni, mint amennyit a manipuláció korábbi fázisában kénytelen voltam felhalmozni, akkor pedig, legalábbis technikai értelemben, short-pozícióba kerülök. Más szóval többet adok el, mint amennyim van. Semmi kockázatot nem hordoz ez a short-pozíció, hiszen a vételi opcióim bőven lefedezik. Aztán, ahogy a közönség kereslete lankad, abbamarad a részvény emelkedése. Ekkor kivárok.

Tegyük fel, hogy megállt az emelkedés. Jön egy rossz nap. Az egész piacon korrekció indul, és néhány éles szemű kereskedő kiszúrja, hogy szinte semmi vevő nincs a papírra. Belead, a többiek utána. Az okot senki nem tudja, de a részvény esni kezd. Én meg venni kezdem. Megadom a szükséges támaszt, amely minden részvény viselkedésének sajátja, ahol a tulajdonosok elégedettek a társaság működésével. Ráadásul úgy tudom megtámasztani, hogy a később eladandó részvényeim számát közben nem kell növelnem. Pénzügyi forrásaimat egyáltalán nem apasztom ezzel a manőverrel,

hiszen csupán lezárom a shortokat, melyeket még magasabban nyitottam, amikor a shortnyitást akár a kereskedők, akár a közönség oldaláról megnyilvánuló kereslet lehetővé tette. Mindig egyértelművé kell tenni a kereskedők és a közönség előtt, hogy az eső részvényre egy bizonyos szinten kereslet mutatkozik. Ettől egyrészt elbátortalanodnak a professzionális shortolók, másrészt a közönség sem retteg a kényszereladás rémétől. Amikor egy részvénynek semmi támasza nincsen, egyre csak gyengül és gyengül, épp a kényszereladások szokták teljesen beverni. Shortjaim bezárásával folyamatosan stabilizálom a részvény árfolyamát.

Ahogy szélesedik a piac, magától értetődően mindig adok egy keveset az emelkedés során, de sosem annyit, hogy megtörjem az emelkedés ívét. Ez pontosan összhangban van a stabilizálási terveimmel. Nyilvánvaló, hogy minél több részvényt sikerül eladni egy egyébként indokolt és normális emelkedésben, annál inkább felbátorítom a konzervatívabb spekulánsokat, akik azért többen vannak, mint az izgága, nagyban utazó profi kereskedők. Egyúttal sokkal nagyobb támaszt is tudok majd nyújtani a részvénynek az elkerülhetetlen gyengébb napokon. Minthogy mindig shortban vagyok, a részvényt különösebb kockázat nélkül, bármikor meg tudom támasztani. Általános szabály szerint olyan szinten kezdem a shortolást, hogy a pozíció eleve profitot mutasson a legalacsonyabban lehívható opciómhoz képest. De néha induló profit nélkül is eladok, hogy rendelkezésemre álljon a „kockázatmentes vételi erő”. Nemcsak az a célom, hogy felvigyem az árat, s aztán az ügyfél nagy csomagját eladjam, de az is, hogy keressek. Épp ezért nem kérem soha az ügyfelet, hogy finanszírozza a műveletet. A díjazásom kizárólag a sikeren múlik.

Amit eddig leírtam, nem dogma. Sosem ragaszkodom semmilyen kőbe vésett módszerhez. A szerződéses feltéte-

leket és kikötéseket mindig az aktuális helyzethez igazítom.

A szétosztani kívánt részvényt a lehető legmagasabb pontra kell felmanipulálni, és aztán adni. Azért ismétlem el újra, mert alapvető szabály, és azért is, mert a közönség láthatóan azt hiszi, hogy az eladásnak mindig vége van a csúcson. Néha teljesen elmocsarasodik egy részvény piaca: képtelen emelkedni. Na, ekkor kell beleadni. Az eladásodtól természetesen sokkal mélyebbre esik az árfolyam, mint szeretnéd, de általában egy kicsit még fel tudod támasztani. Egész addig, míg az általam manipulált részvény a vásárlásaimra emelkedéssel reagál, tudom, hogy minden a legnagyobb rendben, és ha szükséges, szívfájdalom nélkül költöm rá a saját pénzemet – bármilyen más részvénnel így tennék, ha hasonlóan viselkedne. A legkisebb ellenállás miatt. Ugye még rémlik, mit mondtam erről a bizonyos legkisebb ellenállásról? Tehát amint felfedi magát a legkisebb ellenállás iránya, azonnal követem. Nem azért, mert abban a pillanatban éppen manipulálom a részvényt, hanem mert manipulátorként is mindig spekuláns maradok.

Ha a vételeim nem emelnek az árfolyamon, abbahagyom a vételt, és adni kezdem a papírt: pontosan ugyanezt tenném a részvénnel, ha történetesen nem manipulálnám. A részvény-csomag értékesítésének alapszabálya már ismert: adni lefelé. Egyenesen elképesztő, mennyi részvényt lehet kipakolni egy hosszan elnyúló esésben.

Megismétlem, hogy a manipulációs tevékenység alatt egy pillanatra sem adom fel spekulánsi mivoltomat. A manipulátor és a spekuláns problémái alapvetően azonosak. Minden manipuláció véget ér, amikor a manipulátor már nem tudja a részvényre kényszeríteni az akaratát. Ha pedig a manipulált részvény nem úgy viselkedik, ahogy kéne – kiszállás. Ne vitatkozz a szalaggal. Szállj ki, amíg a kiszállás jó – és olcsó.

2007
6
23

Tisztában vagyok azzal, hogy efféle általánosságok nem különösebben hozzák tűzbe az olvasót. Az általánosságok már csak ilyenek. Talán jobb lesz, ha leírok egy konkrét példát, és elmondom, hogyan húztam fel egy papír árát 30 dollárral úgy, hogy közben csak hétezer részvényt halmoztam fel, és szinte korlátlan piacot teremtettem.

Az Imperial Steelrel történt. A társaságot igen tekintélyes emberek fémjelezték, és kibocsátáskor a legtöbb helyen „valódi, értékalapú befektetés” besorolást kapott. Különböző Wall Street-i házakon keresztül a részvények 30 százaléka került a közönség tulajdonába, bevezetés után mégsem volt rajta jelentős forgalom. Időről időre felvetette valaki, hogy mi a helyzet a társasággal, mire valamelyik bennfentes – az alapító szindikátus egyik vagy másik tagja – elmondta, hogy a nyereség a vártnál nagyobb lesz, a kilátások pompásak. Ez mind igen szép és jó volt, de nem keltett nagy izgalmat. Nem keltette fel a spekulánsok étvágyát, a befektetők pedig még nem győződtek meg az árfolyam stabilitásáról és az osztalék rendszerességéről. Erről a papírról sosem írtak az újságok. Annyira úriember módjára viselkedett, hogy a bennfentesek tényleg valóságghú beszámolóit sosem követte robusztus emelkedés. Másrészt esni sem esett.

Az Imperial Steelt nem dicsőítették, nem zengtek róla ódákat, nem áramlottak róla tippek. Egy részvény, amely nem esik, mert senki nem adja, és senki nem adja, mert senki nem szeretne megshortolni egy alacsony közkezhányadú papírt – köszönhetően a részesedésükhöz makacsul ragaszkodó bennfenteseknek. Ugyanakkor venni sem különösebben érdemes egy ilyen részvényt. Egy befektető számára az Imperial Steel még mindig spekuláció. A spekuláns számára

pont az a fajta döglött papír, amely akaratom ellenére befektetést csinál belőled, mert álmokért kapsz, miután belevettél. Ha egy ilyen hullát egy-két évig cipelsz, tuti, hogy a végén kevesebbet kapsz a megboldogultért, mint amennyiért vetted – és időközben egy csomó nagy lehetőség elszalad melletted.

Egy nap felkeresett az Imperial Steel-szindikátus egyik prominens tagja. A többi tag nevében is beszélt. Előadta, hogy piacot szeretnének csinálni a 70 százalékbán ellenőrzésük alatt álló részvénynek. Úgy gondolták, hogy én magasabb áron tudnám értékesíteni a részesedésüket, mintha ők maguk próbálnák meg eladni a szabad piacon. Szeretnék tudni, hogy milyen feltételek mellett vállalom el a munkát.

Azt válaszoltam, hogy néhány nap múlva értesítem. Alaposan felmértem a társaság vagyoni helyzetét. Szakértőket küldtem ki a társaság különböző osztályaira – termelés, kereskedelem, pénzügy. Elfogulatlan elemzéseket készítettek. Nem jó vagy rossz pontokat kerestem, hanem a meztelen tényeket.

Az elemzések kimutatták, hogy komoly érték van a társaságban. A kilátások indokoltá teszik a részvény vételét az aktuális áron, ha a befektető hajlandó várni egy ideig. Ilyen körülmények mellett a részvényár emelkedése a legkézenfekvőbb és legmegalapozottabb piaci ármozgás volna, hiszen diszkontálná a jövőt. Semmi okát nem láttam, hogy miért ne vállalnám el nyugodt lelkiismerettel az Imperial Steel felmanipulálását. Bíztam a sikerben.

A kapcsolattartóval tudattam a döntésemet, aki erre felkeresett az irodámban, hogy megbeszéljük a részleteket. Váztam a feltételeimet. Munkámért nem készpénzt, hanem százezer darab Imperial Steel részvény megvételére vonatkozó vételi jogot kértem. Ez magas díjazásnak tűnhet. Viszont azt is figyelembe kell venni, hogy maguk a bennfentesek nemhogy százezer, de még ötvenezer részvényt sem tudtak

volna eladni 70-en. Egyáltalán nem volt piaca a papírnak. Hiába a szép eredmények és a pompás kilátások, vevő egy szál se, legalábbis komoly tételre. Ráadásul csak úgy juthatok pénzhez, ha előbb az ügyfeleim is keresnek néhány milliót. Nem durva eladási jutalékot akartam rájuk verni, hanem korrekt, feltételhez kötött díjat kértem.

Tudva, hogy a részvény valós értéket hordoz, és látva, hogy az általános piaci környezet kedvez bármelyik jó minőségű részvény emelkedésének, arra számítottam, hogy szép sikerrel járhatok. Az ügyfeleim felbátorodtak az általam kifejtetteken, és azonnal elfogadták a feltételeimet. Üzleti kapcsolatunk kölcsönös derűlátással vette kezdetét.

A továbbiakban igyekeztem maximálisan körülbástyázni magam. A szindikátus közvetlenül tulajdonolta vagy ellenőrizte a részvényállomány 70 százalékát. Zárolt letétbe helyeztettem velük ezt a 70 százalékot. Nem szerettem volna, ha a nagy kezek engem használnak szeméttelépnek, és rám öntik a fölösleget. Így lekötve a részvények nagy részét, még mindig maradt 30 százaléknyi, szétszórt tulajdonhányad, de ennyi kockázatot vállalnom kellett. A tapasztalt spekuláns tudja, hogy sosem számíthat teljesen kockázatmentes üzletre. Körülbelül annyi esélye volt, hogy ezt a maradék 30 százalékot egyszerre öntsék a piacra, mint annak, hogy egy biztosítótársaság összes biztosítottja ugyanazon a napon, ugyanabban az órában haljon meg. A mindenkori részvénytőkepiaci kockázatnak is megvan a maga ki nem nyomtatott elhalálozási statisztikája.

Miután néhány, efféle piaci manőverben kerülendő kockázatot lefedeztem, munkához láttam. Céлом az volt, hogy értéket adjak az opciónak. Ehhez fel kell vinnem az árat, és olyan széles piacot kell teremtenem, amely képes felszívni százezer részvényt.

Először is ki kellett puhatolnom, hogy egy esetleges

emelkedésre mennyi eladó részvény érkezne a piacra. Ez könnyen ment, mert a brókereim informáltak, hogy mennyi az eladó papír valamivel az aktuális piaci ár fölött. Nem tudom, hogyan csinálták, lehet, hogy a részvény piacának specialista elmondta nekik, hogy mennyi megbízást lát a könyvekben. 70 volt az ára, de ezer darabot sem tudtam volna eladni hetvenen. Még csak szerényebb keresletet sem lehetett látni ezen az áron, de pár dollárral lejjebb sem. A brókereimtől beszerzett kevéske információból kellett kiindulnom. Megtudtam, hogy mennyi részvényt szeretnének eladni, és hogy milyen keveset szeretnének venni.

Mihelyst így képbe kerültem, szép csöndben megvettem a 70-en és 70 fölött eladó összes részvényt. Amikor egyes szám első személyben beszélek, természetesen a brókereimet értem alatta. Az eladó az egyik kisebb tulajdonos volt – ügyfeleim értelemszerűen visszavonattak minden, a részvényeik zároltatása előtt kiadott eladási megbízást.

Nem kellett túl sok részvényt vennem. Tudtam, hogy egy megfelelő emelkedés újvételi, és természetesen új eladási megbízásokat von maga után.

Nem osztottam bika-tippeket az Imperial Steelre. Szükségtelen volt. A létező legjobb reklámhordozóval készültem befolyásolni a papír körüli hangulatot. Nem állítom persze, hogy ártalmas a bika-propaganda. Épp annyi létjogosultsága van, és épp annyira kell reklámozni egy új részvényt, mint amennyire jót tesz a reklám a gypjúholminak, a cipőnek vagy egy autónak. A közönségnek szüksége van pontos és megbízható információra. Esetemben azonban az összes szükséges marketingmunkát elvégezte a szalag. Ahogy korábban említettem, a nevesebb újságok mindig megpróbálnak valamilyen magyarázatot adni a piaci mozgásokra. Ezek a hírek. Az olvasók keresletet támasztanak nem csupán a piaci történések, de azok magyarázatai iránt is. A manipulátornak

kisujját sem kell mozdítania, és a pénzügyi újságírók minden hozzáférhető információt és pletykát összeszednek, egyúttal kielemezik a gyorsjelentéseket, a piaci helyzetet és a kilátásokat. Röviden: mindent megtesznek, hogy széles körben ismertté váljon a papír emelkedése. Valahányszor egy újságíró vagy egy ismerős megkérdez, hogy mi a véleményem egy részvényről, habozás nélkül közlöm, ha éppen gondolok arról a részvényről valamit. Nem vagyok fogadatlan prókátor és sosem adok tippeket, de semmi érdekem nem fűződik a titokban való kereskedéshez. Ugyanakkor tisztában vagyok vele, hogy a legjobb tippadó, a legleghengerlőbb házaló ügynök: a szalag.

Miután a 70-en és kicsivel fölötte eladó összes részvényt kiszívtam, és megszabadítottam a piacot az eladói nyomástól, az Imperial Steelen a legkisebb ellenállás iránya egyértelműen felfedte magát. Nyilvánvalóan felfelé. Amint a parketten kereskedők is észlelték ezt a tényt, logikai úton eljutottak a következtetésig, hogy a részvény előtt szabad az út, noha nem tudták, hogy meddig emelkedhet. Ahhoz azonban eleget tudtak, hogy elkezdjék venni. Keresletet támasztottak az Imperial Steel iránt, kizárólag a részvény egyértelmű emelkedő trendje miatt – a szalag tévedhetetlen bika-tippje! Azonnal kielégítettem ezt a keresletet. Ez egy ésszerű eladás volt, melyben csak arra szorítkoztam, hogy kielégítsem a keresletet. Nem akartam a piacra tukmálni a részvényeimet, és nem akartam túl gyors emelkedést sem. Rossz üzleti húzás lett volna a manipulációs folyamat aktuális állásánál kiszórni a százezer részvényem felét. Eredeti célkitűzésem az volt, hogy olyan piacot teremtsék, melyen az egész csomagot eladhatom.

Annak ellenére, hogy épp csak annyit adtam el, amennyire a kereskedők rávetették magukat, a piacnak átmenetileg nélkülöznie kellett az általam nyújtott támaszt. A kereskedők

vételei idővel alábbhagytak, és abbamaradt az emelkedés. Amint ez megtörtént, a csalódott bikák rögtön hozzáálltak az eladáshoz. Hozzájuk csatlakozhattak azok a kereskedők, akiknek rögvest elment a kedvük a vásárlástól, amint látták, hogy az emelkedést megakasztották. Számítottam erre az eladói hullámra, és az esésben visszavettem a részvényeket, melyeket korábban néhány ponttal feljebb eladtam. Tudtam, hogy ennek a vásárlásnak meg kell állítania az esést. Amint az esés megállt, nem is jött több eladási megbízás.

Mindent kezdtem előlről. Kivettem az összes eladásra kínált részvényt – nem volt valami sok –, az árfolyam pedig megint emelkedni kezdett, de ezúttal magasabbról indulva, mint 70 dollár. Ne feledjük, hogy egy kisebb esésben mindig csomóan vannak, akik mérgelődnek, hogy nem adtak a csúcson, de három-négy dollárral a csúcs alatt már nem adnak. Az ilyen spekulánsok mindig esküdöznek, hogy a következő emelkedésbe beleadnak. Előre ki is adják az eladási megbízást, aztán a papír emelkedő trendjét látva meggondolják magukat. Számolni kell még a gyors és biztos pénzre játszó állandó profitrealizálásával is. Ők a legkisebb profitot is azonnal leszüretelik.

A későbbiekben pusztán ismételtem az eddig ismertetett gyakorlatot: vettem és adtam, de mindig magasabban.

Néha az összes eladó részvény megvétele után érdemes jól felhúzni az árat, hogy kisebb eufóriát idézzünk elő. Kiváló reklám, mert magára vonja úgy a profi kereskedők, mint a közönség nagy mozgást kedvelő részének figyelmét. Azt hiszem, elég nagy részük ilyen. Az Imperial Steellet meg is léptem ezt, és a hirtelen fellángolásban megjelenő összes keresletet kielégítettem. Eladásaim megfelelő időbeli és térbeli keretek között tartották a papír emelkedését. Nemcsak az árfolyamot emeltem meg az esésben való vétel és az emelkedésbe való beleadás változtatásával, de

együttal szépen ki is szélesítettem az Imperial Steel piacát.

Miután dolgozni kezdtem a papírral, soha többé nem fordult elő, hogy nem lehetett nyugodtan adni vagy venni. Úgy értem, nem kellett attól tartani, hogy egy rendesebb mennyiség megvétele vagy eladása durva elmozdulást okoz az árfolyamban. Attól sem kellett félni, hogy fent veszel, és beragadsz, és attól sem, hogy lent adsz, és halálra facsarnak. A profi spekulánsok, de a szélesebb közönség körében is fokozatosan terjedt a meggyőződés, hogy érdemes komolyan venni az Imperial Steelt, és ez erősítette az emelkedés hitelét. A megnövekedett forgalom pedig számos más aggályt is félresöpört. Több ezer részvény folyamatos adásvételével végül névértékig tornáztam az árfolyamot. 100 dolláron mindenki Imperial Steelt akart venni. Miért ne? Most már mindenki tudta, hogy jó a részvény. Eddig is olcsó volt, és most is az. Nem véletlenül emelkedik. Ha egy részvény 70-ről indulva harminc dollárt tudott emelkedni, emelkedhet még harmincat. Sokan érveltek így.

A harmincdolláros emelkedést úgy értem el, hogy közben csupán hétezer részvényt gyűjtöttem össze. A csomag bekerülési átlagára majdnem pontosan 85 dollár volt. Tizenöt dollár hasznom volt rajta. Teljes hasznom, persze még mindig csak papíron, sokkal nagyobb összegre rúgott. És eléggé biztonságos haszonnak is tűnt, hiszen el tudtam volna adni az összes részvényt. A részvény a megalapozott manipulációnak köszönhetően emelkedni fog, én pedig 70 és 100 dollár közötti vételi opciókkal rendelkezttem százezer részvényre.

A körülmények olyan szerencsésen alakultak, hogy nem kellett konkrét tervet kidolgoznom a profit realizálására. Pedig igazi manipulációs mestermunka lett volna, teljesen szabályszerű és sikerre predesztinált. Valódi értéket hordozott a társaság, és a részvény még ezen a szinten sem volt drága. Az alapító szindikátus egyik tagja eltökélte, hogy biztos

többséget szerez a társaságban – egy ismert, nagy tőkeerejű bankházzal volt szó. Egy jól működő, és növekvő cég fölötti irányítás megszerzése valószínűleg nagyobb értéket jelent egy banknak, mint egy magánszemélynek. A bank az összes opcióimra vételi ajánlatot tett. Az ajánlat roppant profitot jelentett, és azonnal elfogadtam. Mindig kiszállok, ha a nagy profitot egyetlen mozdulattal realizálni tudom. Igencsak elégedett voltam a haszonnal.

Mielőtt százezres opcióim sorsa felől rendelkeztem volna, megtudtam, hogy a bankárok újabb szakértőket küldtek ki, hogy teljesebb képet kapjanak a társaság valós értékéről. Az elemzések eredményezték a bankároktól kapott ajánlatot. Több ezer részvényt megtartottam befektetés gyanánt. Hiszek a cégben.

Az Imperial Steel manipulálása minden szempontból szabályos és megalapozott volt. Amíg az árfolyam emelkedéssel válaszolt a vételeimre, tudtam, hogy nem lehet baj. Sosem ült le a papír, ahogy gyakran előfordul. Ha azt tapasztalod, hogy nem a megfelelő választ adja a vételeidre, semmi szükség jobb kiszállási jelre. Ha valóban értékes a részvény, és a piaci feltételek adottak, akkor is talpra lehet állítani, ha húsz dollár mínuszt kell behozni. Szerencsére ilyen problémával nem találkoztam az Imperial Steel esetében.

A részvénymanipuláció során sosem téveszttem szem elől a spekulációs alapelveket. Talán felmerül a kérdés, hogy miért ismétlem annyiszor, és miért lovagolok örökké azon, hogy sosem vitatkozom a szalaggal, és sosem jövök ki a sodromból a piac viselkedése miatt. Kézenfekvő volna azt gondolni, hogy a saját vállalkozásukban milliókat kereső, éles elméjű emberek, akik olykor a Wall Streeten is sikereket aratnak, átlátják, hogy milyen bölcs dolog szenvedélymentesen játszani. Lehet, hogy meglepő, de ha a piac ellene fordul, néhány egyébként kiemelkedően sikeres üzletember

is igen gyakran úgy viselkedik a Streeten, mint egy zsémbes öregasszony. Személyes sérelemnek tekinti a dolgot, és a veszteség mindig a higgadtság elvesztésével kezdődik.

Elég sokat pletykáltak arról, hogy nézeteltérésem támadt John Prentiss-szel, a pletykákból valóságos elbeszélő költemény kerekedett: állítólag egy balul elsült ügylet vagy valamilyen átvágás miatt milliókat vesztettem én, vagy vesztt ő – vagy valami hasonló. Mondanom sem kell, hogy nem így történt.

Prentiss-szel baráti viszonyban voltam évekig. Több esetben hasznos információkkal látott el, én pedig tanácsokat adtam neki, melyeket vagy megfogadott, vagy nem. Ha igen, akkor elég sok pénzt megspórolt.

A Petroleum Products Company fő szervezője és megalapítója volt. Egy többé-kevésbé sikeres piaci debütálás után rosszra fordultak az általános feltételek, és az új részvény nem szerepelt olyan fényesen, ahogy Prentiss és társai remélték. Amikor az alapvető feltételek jobbra fordultak, Prentiss összehozott egy poolt, és hozzáfogott a Pete Products körüli manőverekhez.

Semmit sem tudok arról, hogy milyen fogásokhoz folyamodott. Nem mondta el, hogyan dolgozott, én pedig nem kérdeztem. Annyi biztos, hogy Wall Street-i rutinja és kétségtelen ügyessége ellenére nem sok sikert ért el. A poolnak hamarosan le kellett vonnia a következtetést, hogy nem tudnak jól kiszállni a részvényekből. Biztos megtett minden tőle telhetőt, mert egy pool ügyvezetője csak akkor enged a helyére lépni egy kívülállót, ha belátja, hogy nem tud megfelelni a feladatnak – és ezt nem szívesen látja be az ember. Lényeg a lényeg, eljött hozzám, és a szokásos tiszteltkörök után felkért, hogy vegyem át a Pete Products piacának kezelését, és terítsem szét a pool több mint százezer részvényét. Az árfolyam akkor 102 és 103 között ingadozott.

Az ügy kétesélyesnek tűnt, ezért az ajánlatot udvariasan visszautasítottam. De ő ragaszkodott hozzá, hogy fogadjam el. Végül személyes vizekre evezett, és erre beadtam a derekam. Nem szívesen azonosulok olyan vállalkozásokkal, melyek sikerességét illetően kétségeim vannak, de egyúttal meggyőződése, hogy az ember tartozik valamennyivel a barátainak és az ismerőseinek. Megígértem, hogy megteszek minden tőlem telhetőt, de egyúttal tudtára adtam, hogy nem vagyok oda a dologért, és felsoroltam a kedvezőtlen tényezőket, melyekkel meg kell küzdeni. Prentiss csak annyit válaszolt, hogy a pool milliós profitjára nem kér tőlem garanciát. Biztos volt benne, hogy amennyiben átveszem az irányítást, nem lesz sikertelen a működésem.

Ott álltam megfürödve: szépen rávettek, hogy olyasmit tegyek, amihez egyáltalán nem volt kedvem. A félelmem beigazolódt, mert elég volt a számlaegyenlegüket megnézni, hogy kiderüljön: a pool szénája Prentiss manipulációs hibáinak köszönhetően elég rosszul áll. Legnagyobb ellenfelem azonban az idő volt. Láttam, hogy gyorsan közeledünk a hegymenet végéhez. Prentiss felbátorodott a javuló körülményeken, pedig elképzelhető volt, hogy az emelkedés átmeneti lesz. Attól tartottam, hogy egy egyértelmű medvepiac veszi kezdetét, még mielőtt végezni tudok a Pete Products-szal. Szavamat adtam, úgyhogy aggályaim ellenére keményen belevetettem magam a munkába.

Elkezdtem felhúzni az árat. Közepes sikerrel. Úgy kb. 107-ig felvittem, ami azért nem volt kis teljesítmény. Némi részvényt sikerült is eladnom. Nem sokat, de legalább nem nőtt tovább a pool részvényeinek száma. Csomóan vártak egy kisebb emelkedésre, hogy a papírjaikat kidobálhassák. Én voltam a mentőangyaluk. Ha az általános feltételek kedvezőbbek lettek volna, sikerebben végezhettem volna a munkát. Az is nehezítette a helyzetet, hogy későn hívtak.

Úgy éreztem, hogy nincs más hátra: a poolt a lehető legkisebb veszteséggel ki kell faroltatni a részvényekből.

Üzentem Prentissért, és elmondtam neki a véleményemet. Tiltakozott. Aztán bővebben kifejtettem az állásponantomat:

– Prentiss, jól érzem a piac ritmusát. Semmi érdeklődés nincs a részvénye iránt. A napnál világosabb, mi a közönség reakciója a manipulációmra. Figyeljen: ha az ember mindent megtett annak érdekében, hogy a Pete Productsra terelje a figyelmet, a kereskedés során pedig megfelelő támaszt adott neki, és mindezek ellenére a közönség rá se bagózik, akkor valami baj van, méghozzá nem a részvénnnyel, hanem a piaccal. Semmi haszna erőltetni a dolgokat. Aki megpróbálja, veszít. A pool ügyvezetőjének vásárolnia kell saját társasága részvényeit, de nagy számárság volna akkor is venni, amikor láthatóan ő az egyetlen vevő. A közönségnek minden általam megvett ötezer részvényre másik ötezret illene vásárolnia. Nem fogok helyettük is venni. Ha megtenném, jól befürödnék a sok felhalmozott papírral – ehhez nem fűlik a fogam. Egy dolgot lehet tenni: eladni. Eladni pedig egyetlen módon lehet: eladni.

– Úgy érti, hogy adni bármi áron?

– Pontosan! – válaszoltam. Láttam rajta, hogy vitatkozni fog.

– Készüljön fel rá, hogy ha belekezek a pool papírjainak eladásába, az árfolyam névérték alá esik és...

– Nem. Na, ezt nem! Soha! – üvöltött. Kábé úgy reagált, mintha rá akartam volna venni, hogy lépjen be az öngyilkosok klubjába.

– Prentiss, a részvény-manipuláció sarkköve, hogy az eladás előtt módszeresen fel kell emelni a papír árfolyamát. Az emelkedésbe sose adjon bele nagy csomagot. Nem is lehet. A nagy eladást a csúcsról való visszafordulás után, a lefelé vezető úton kell végrehajtani. Nem tudom felhúzni

a részvényét 125-re vagy 130-ra. Szeretném, de nem tudom. Ezért a mostani szintről kell elkezdni az eladást. Az a meg-látásom, hogy az összes részvény esni fog, és a Petroleum Products sem lesz kivétel. Jobb is, ha most, a pool eladásai miatt esik, mint ha más döngöli be, mondjuk egy hónap múlva. Mindenképp esni fog.

Nem hiszem, hogy bármi borzasztót mondtam volna, de az ordítását szerintem még Kínában is hallották. Szóba sem jöhet ilyesmi. Sosem fogja megtenni. Ez hazavágná a papír grafikonját, hogy ne is beszéljünk arról, milyen kellemet-lenségek léphetnének fel a banknál, ahol a részvényt-pakett-jüket lombardhitel fedezetéül letétbe helyezték.

Megint elmondtam neki, hogy meggyőződésesem szerint az égvilágon semmi nem akadályozhatja meg, hogy a Pete Products tizenöt-húsz dollárt essen, mert az egész piacra esés vár. Újra kijelentettem: abszurdum azt hinni, hogy pont az ő részvénye lesz a csodálatos kivétel. Már megint hiába beszéltem. Ragaszkodott hozzá, hogy támasszam meg a részvényt.

Hiába volt agyafúrt üzletember, az egyik legsikeresebb vállalkozó, aki a Wall Streeten is milliókat keresett, és sokkal többet tudott a spekulációs játékról, mint az átlagember: kötötte az ebet a karóhoz, hogy támasszam meg a részvényt egy medvepiac kezdetén. Hiába volt a saját társasága, a rossz üzlet az rossz üzlet. Egyértelműen nem szolgálta az érdekeit. Újra vitatkozni kezdtem. Hiába. Ragaszkodott hozzá, hogy támasszam meg a papír árfolyamát.

Amikor az egész piac elgyengült, és megkezdődött az esés, a Pete Products természetesen követte a piacot. Én meg ahelyett, hogy adtam volna, vettem a részvényt a bennfentes pool számlájára – és Prentiss parancsára.

Egyetlen magyarázat létezik: Prentiss nem hitte, hogy nyakunkon a medvepiac. Jómagam biztos voltam benne,

hogy a bikapiacnak vége. Első benyomásaimat próba-eladásokkal ellenőriztem más részvényekben is. Az eladással nem akartam kivárni, míg a medvepiac nagy dérrrel-dúrral bejelenti érkezését. A Pete Productsból nem adtam, de más részvényekben már shortban voltam.

A Pete Products-pool, ahogy számítottam rá, ragaszkodott a kezdet kezdete óta birtokukban lévő részvénytcsomaghoz, és nem tettek le a hagymázás álmáról, hogy megtámogatják az árfolyamot. Legvégül mindent kiszórtak, de sokkal alacsonyabb árfolyamon, mintha Prentiss hagyta volna, hogy időben eladják. Másképp nem is történhetett volna. Prentiss ma is azt hiszi, hogy igaza volt – legalábbis ezt hangoztatja. Úgy hallottam, hogy szerinte csak azért tanácsoltam az eladást, mert éppen más papírokat shortoltam, és a piac ellenem ment. Ezért a Pete Products beszakadása, amit a pool részvényeinek limit nélküli eladása okozott volna, javított volna a többi részvényben felvett short-pozícióimon.

Ekkora marhaságot. Nem azért voltam medve, mert shortoltam. A medveségemet a piaci helyzet indokolta, és csak azután adtam, hogy medve lettem. Semmi pénz nincs abban, ha egy rossz üzletet egy másik rosszal fejelünk meg – különösen a részvényt piacon. Legésszerűbbnek és legbölcsebbnek az eladást láttam – húsz év tapasztalata alapján. Prentissnek is lehetett volna annyi tapasztalata, hogy átlássa a helyzetet. Egyszerűen túl késő volt már bármi mással próbálkozni.

Azt hiszem, Prentiss is rabja annak a kívülállók ezreit foglyul ejtő illúzióknak, hogy egy manipulátor mindenre képes. Nem igaz. Keene mesterműve a U. S. Steel törzs felmanipulálása volt 1901 tavaszán. Nemcsak azért járhatott sikerrel, mert okos volt, sok pénz állt rendelkezésére, és a háta mögött tudhatta az ország leggazdagabb embereiből álló tőkés-csoportot. Nem kis részben annak köszönhette a sikert,

hogy az általános piaci légkör és a közönség kedélyállapota lehetővé tette a manővert.

Nincs üzlet abban, ha az ember a tapasztalat tanácsával szemben, és a józan megfontolás ellenére cselekszik. A Wall Streeten nem csak a közönség soraiból kerülnek ki balekok. Prentiss az elmondottak miatt fűnek-fának panaszkodik rám. Pedig csak azért kapott fájó sebeket, mert bele szólt, és nem engedte, hogy a saját szabályaim szerint manipuláljak.

Ha a manipuláció célja nagy mennyiségű részvény eladása, és nem társul hozzá szándékos dezinformáció, se misztikum, se rosszindulatú alattomoság nincsen benne. A helyes manipulációnak helyes kereskedési alapelveken kell nyugodnia. A régi praktikák közül sokszor szóba jönnek az árfolyamok befolyásolására megkötött fiktív ügyletek. Őszintén szólva vegytiszta csalás szerintem ritkán játszik szerepet a manipulációban. A részvénytőzsi manipulás, és a részvények illetve kötvények tőzsdén kívüli értékesítése közti különbség nem annyira az ügylet eltérő jellegében, mintsem az ügyfelek eltérő karakterében érhető tetten. Ha a J. P. Morgan & Co. kötvénykibocsátást szervez – befektetőknek szervezi. Ha a manipulátor oszt szét egy nagyobb blokkot a közönség körében – spekulánsoknak osztogat. A befektető a biztonságot keresi, mert a befektetett tőke után stabil hozamot szeretne. A spekuláns gyors hasznot akar.

A manipulátor árujának elsődleges vevője értelemszerűen a spekuláns, aki egész addig vállalja a normálisnál nagyobb üzleti kockázatot, míg kalkulálható esélyt lát a nagy hozamra. Én sosem hittem a vak hazardírozásban. Adhatok vagy vehetek százezer részvényt – a műveletnek mindkét esetben nyomós oka kell legyen.

Élesen emlékszem, hogyan kerültem először kapcsolatba a manipulációs játékkal és hogyan ismerkedtem meg a

részvények nagybani kiárusításával. Szívesen idézem vissza, mert szépen megmutatja a professzionális Wall Street-i hozzáállás lényegét. „Visszatérésem” után történt, amikor az 1915-ös Bethlehem Steel-ügylet után kezdtem össze-szedni magam pénzügyileg.

Jól ment az üzlet, és a szerencse is mellémszegődött. Sosem kerestem különösebben a sajtónyilvánosságot, de nem is bujkáltam. Tudni kell még ehhez, hogy a Wall Street egy-egy ismertebb játékos nyeréseit vagy bukásait szereti felnagyítani. Az újságok is hallanak róla, és kinyomtatják a szóbeszédet. Közszájon forgó verziók szerint annyiszor mentem már csődbe, és annyiszor kerestem sokmilliót, hogy csak ezt mondhatom: elképzelni sem tudom, hogy kaphatott szárnyra velem kapcsolatban ennyi kacsa. És egyre testesebbek! Egyik bróker barátom a másik után szállította nekem ugyanazokat a történeteket, melyek minden alkalommal javultak, az aktuális elemek beépítésével egyre tökéletesedtek.

Ez a kis előszó szükséges volt ahhoz, hogy megértessem: miért is kértek föl először, hogy felmanipuláljak egy részvényt. Az újságoknak köszönhettem a felkérést. Megírták, hogy miképp fizettem vissza a sokmillió tartozást. Az újságok annyira felnagyították pozícióimat és a profitot, hogy szájára vett a Wall Street. Elmúltak már azok az idők, amikor valaki kétszázzezres pozícióval befolyásolni tudta a piacot. A közönségnek azonban új bálványokra van szüksége. Anno a cégtulajdonosok és a bankházak csak azért kérték fel Keene-t nagy részvénytcsomagok eladására, mert spekulánsként komoly tekintélyt szerzett, és saját üzleteivel milliókat keresett. Minthogy a Street ismerte korábbi spekulációs sikereit, manipulációs szolgáltatásai iránt is kereslet támadt.

De Keene már eltávozott közülünk. A mennyországba ment, ahol – mint egyszer megjegyezte – egyetlen percet sem

marad, ha nem lesz ott Sysonby. Más manipulátorok, akik néhány hónapig történelmet írtak a piacon, mára a tartós tétlenség ködébe veszttek. Különösképp azokra a „nagy kavarógép westernesekre” gondolok, akik 1901-ben jöttek a Wall Streetre, és miután az acélipari részvényeiket milliókért eladták, itt is ragadtak. Sokkal inkább nagytőkések, mint Keene-féle spekulánsok voltak. Mindamellett elképesztően ügyesek és gazdagok voltak, az általuk és barátaik által ellenőrzött társaságok részvényeivel pedig rendkívül sikeresen spekuláltak. Nem voltak akkora manipulátorok, mint Keene, vagy Flower kormányzó, a Street mégis számtalan pletykát terjesztett róluk, és a profik illetve a tisztességesebb bizományos házak körében is kiterjedt kapcsolatrendszerrel rendelkeztek. Miután felhagytak az aktív kereskedelemmel, a Street manipulátor nélkül maradt – az újságokban legalábbis nem lehetett olvasni róluk.

Gondolom, emlékszel még az 1915-ben, a tőzsde újbóli megnyitásakor megindult nagy bikapiacra. Egyre csak szélesedett a piac, a Szövetségesek pedig milliárdos beszerzéseket eszközöltek az országban – igazi eufóriába szaladtunk bele. Nem volt nagy szükség a manipulációra, szinte semmit sem kellett tenni azért, hogy egy részvénynek korlátlan piacot teremtsünk ezen a háborús lakodalmon. Rengetegen pusztán szerződésekkel, vagy szerződések ígéretével tettek milliókat zsebre. Sikeres cégalapítók lettek, akár bankár ismerőseik segítségével, akár úgy, hogy a cég részvényeit piacra dobták a tőzsdén kívüli piacon. A közönség megvett bármit, amit egy kicsit is tukmáltak.

Amikor az eufória virága elhervadt, néhány ilyen cégalapító ráébredt, hogy szakértőre volna szüksége, aki megszabadítja a részvényektől. Amikor a közönség java beragad, és nyakig ül a magasabban vásárolt részvényekben, nem könnyű az egyébként is ismeretlen nevű részvények terítése.

Egy eufória kifulladására után a közönség meggyőződésévé válik, hogy semmi sem fog emelkedni. Nem arról van szó, hogy válogatosabbá válnak a vevők, csak a vak vételi kedvnek lesz vége. Átformálódik az általános lelkiállapot. És sem kell ahhoz, hogy az emberek pesszimistává váljanak. Elég, ha leül a piac, és pang egy darabig.

Minden eufórikus időszak jellemzője, hogy sok társaságot elsődlegesen vagy éppen kizárólag azért alapítanak, hogy a falánk közönség részvény-étvágyát kielégítsék. Néhányan túl későn látnak a cégalapításhoz. Az alapítók azért esnek ebbe a hibába, mert emberi gyengeségből nem hajlandók elfogadni, hogy az eufórikus periódusnak egyszer vége lesz. Milyen jó üzlet, úgymond, akkor kockáztatni, amikor az elérhető haszon elég nagy lehet. A csúcs sosem látszik, ha a remény ködösíti a levegőt. Az átlagember azt látja, hogy egy részvény, amely a kutyának sem kellett tizenkét vagy tizennégy dolláron, hirtelen felugrik harmincra – ez már tuti a teteje –, hogy aztán ötvenig emelkedjen. Hát itt már tényleg vége az emelkedésnek. Aztán felmegy hatvanra, hetvenre, hetvenötre. A pár hete még tizenöt alatt haldokló részvény innen már nyilván nem mehet egy tapodtat sem felfelé. De megy: nyolcvanra, nyolcvanötre. És akkor az átlagember, aki mindig számokban, és sosem értékben gondolkodik, tetteit pedig nem a feltételek vizsgálata, hanem a félelem kormányozza, a legkönnyebb utat választja: felhagy eddigi meggyőződésével, miszerint az emelkedésnek mégis csak van határa. Így lehetséges, hogy a kívülállók közül ugyan néhányan nem vesznek bele a legtetejébe, de a profit-realizálás elmulasztásával lenullázzák ezt a bölcs magatartást. Eufórikus felfutásokban először mindig a közönségé a nagy profit – papíron. És papíron is marad.

Egyik nap felkeresett Jim Barnes, aki nemcsak egyik fő brókerem, de közeli barátom is volt. Azt mondta, hogy nagy szívességet szeretne kérni. Eddig még sosem beszélt így, úgyhogy kértem, mondja el, miről is van szó. Reméltem, hogy olyasmiről, amit meg tudok tenni. Szándékomban állt segíteni. Elmondta, hogy cége érdekelt egy részvényben, a társaság fő alapítói közé tartoznak, és a részvények zömét ők jegyezték le. Most azonban úgy alakultak a dolgok, hogy egy elég nagy csomagtól meg kéne szabadulniuk. Jim arra kért, hogy vállaljam el a részvények eladását. A Consolidated Stove-ról volt szó.

Több okból sem akartam beszállni az ügybe. Barnesnak azonban bizonyos mértékig lekötelezettje voltam, és mivel erre apellált, legyűrtem az ellenállásomat. Rendes fickó és jó barát volt, és hallottam, hogy a cége rendesen belekeveredett, így hát végül megígértem, hogy megteszem, ami tőlem telik.

Régóta úgy gondolom, hogy a háborús részvénytőzsi felbuzdulás legszemléletesebb újdonsága a korábbi eufórikus időszakokhoz képest egy sosem látott figura felbukkanása volt. Megjelent a bankárfiú.

Döbbenetes eufória uralkodott, eredetét és okait mindenki ismerte. Az ország legnagyobb bankjai és trösztjei mindent megtettek, hogy a legkülönbözőbb vállalat-alapítókól és hadianyaggyártókból egyik napról a másikra milliomost faragjanak. Csak annyit kellett állítanod, hogy van egy barátod, aki barátja valamelyik szövetséges ellátmányozó bizottság egyik tagjának, és máris az öledbe hullott a tőke, hogy a még alá sem írt szerződés teljesítéséhez vállalkozást alapíts. Hihetetlen történeteket hallottam: a hiszékeny trösztöktől kölcsönzött pénzből milliós üzleteket csináló egyszerű alkalmazottakból cégek elnökei lettek, a hadianyag-szállításra

vonatkozó szerződések pedig úgy jártak kézről kézre, hogy az előző tulajdonosnál a profit mindig otthagya lábnyomát. Európából ömlött az arany az országba, a bankok alig tudtak mit kezdeni vele.

A régivágásúak ferde szemmel nézhettek volna erre az új üzleti világra – de nem nagyon lehetett régivágású üzletembert látni. Az őszhajú bankelnök jól mutatott a régi, nyugodt világban, de ezekben a vad időkben a fiatalság volt a legkitűnőbb ajánlólevél. A bankok elképesztő profitot zsebeltek be, annyi szent.

Jim Barnes és társai a Marshall National Bank fiatal elnökének barátságát és bizalmát élvezve eldöntötték, hogy három ismert kályha- és tűzhelygyártó céget összevonnak, és az új társaság részvényeit eladják a publikumnak. A közönség hónapok óta összevissza vásárolta mindenféle társaság letéti igazolását.

Egyetlen probléma volt: annyira jól ment az üzlet, hogy mindhárom társaság – történetében először – osztalékot készült fizetni a törzsrészvényre. A fő tulajdonosok nem akartak mással osztózni a vállalatirányításban. Részvényeik rendszeren forogtak a tőzsdén kívüli piacon, annyit adtak el, amennyit csak akartak, egyszóval elégedettek voltak a helyzettel. A cégek külön-külön nem képviseltek akkora tőkeértéket, ami megalapozott volna egy nagyobb árfolyam-emelkedést – és itt lépett be a képbe Jim Barnes cége. Arról győzködtek a tulajdonosokat, hogy a konszolidált társaságot már be lehetne vezetni a tőzsdére, és az új részvények értékesebbek lennének, mint most a három cég részvényei együttesen. Régi Wall Street-i fogás: fessük át a kerítést, és akkor értékesebb lesz a ház. Ha egy részvényt mondjuk nem lehet eladni névértéken, akkor negyedelni kell, és aztán el lehet adni 30-on vagy 35-ön. Ez 120 vagy 140 dollárnak felel meg a régi számítás szerint – ilyen szintre pedig magától sosem ment volna fel az árfolyam.

Úgy tűnik, Barnes és társai sikeresen rábeszéltek néhány barátjukat – akik tartottak valamekkora spekulatív részesedést a nagyobb Gray Stove Companyban –, hogy szálljanak át a konszolidált társaságba, a következő feltételekkel: minden Gray-részvényért négy Consolidatedet kapnak. Aztán a Midland és a Western is követte a nagyobb testvért, egy az egyes cserearány mellett. Ez a két papír a tőzsdén kívül 25 és 30 között forgott, az ismertebb és osztalékot fizető Gray valahol 125 körül járhatott.

Szükség volt néhány millióra, hogy kivásárolják a készpénzes kiszálláshoz ragaszkodó részvényeseket, és fejlesztésre meg reklámra is kellett plusz tőke. Barnes felkereste a bankban az elnököt, aki szívesen rendelkezésére bocsátott három és fél millió dollárt. A kölcsön biztosítéka az újonnan szervezett társaság százezer részvénye volt. A Barnes által összehozott szindikátus biztosította az elnököt, hogy a részvény nem esik 50 alá. Azt is mondták, hogy nagy üzlet lesz, hiszen nagy érték van az új cégben.

Az alapítók az első hibát az időzítésben követték el. A piac egész egyszerűen jóllakott már új részvényekkel, és ezt nem vették észre. Még így is szép hasznuk lehetett volna, ha nem próbálnak meg ráduplázni más cégalapítók eszméletlen profitjára, melyet azoknak még az eufória tetőfokán sikerült learatni.

Túl egyszerű volna a történetet azzal elintézni, hogy Jim Barnes és társai bolondok, vagy tapasztalatlan kölykök voltak. Okos emberek voltak. Mindannyian jól kiismerték magukat a Wall Streeten, és némelyikük kifejezetten sikeres spekulánsnak számított. Nemcsak arról volt szó, hogy túlbecsülték a közönség felszívó kapacitását. A kapacitás olyasmi, amit csak friss tesztek útján lehet meghatározni. Ennél költségesebb hibájuk volt, hogy elkalkulálták a bika-piac hosszát. Azt hiszem, az volt a baj, hogy maguk körül

rengeteg nagy és gyors sikert láttak, és emiatt eszükbe sem jutott kételkedni, hogy nekik is sikerül nyélbeütni az üzletet, még mielőtt a bika kifulladás. Mind közismert személyiség volt, és a profi kereskedők, illetve a brókercégek körében is kiterjedt kapcsolatokkal rendelkeztek.

A kibocsátást komoly reklámhadjárat előzte meg. Az újságok nem sajnálták a felületet. A három céget szinte azonosították az amerikai kályha- és tűzhelyiparral, termékeiket világszerte ismerték. Hazafias vállalat-egyesítés volt, az újságok ódákat zengtek a világpiac meghódításáról. Az ázsiai, afrikai, dél-amerikai piacokról úgy írtak, mintha máris az új cég lábai előtt heverték volna.

A vállalat összes igazgatójának neve ismert volt a pénzügyi napilapok olvasói előtt. Olyan jól sikerült a közönség megdolgozása, a név nélkül nyilatkozó bennfentesek olyan pontos és meggyőző ígéreteket adtak az árfolyam emelkedésére, hogy sikerült nagy keresletet támasztani az új részvény iránt. Amikor a könyveket lezárták, kiderült, hogy a közönség az ötven dolláron ajánlott részvényt 25 százalékkal túljegyezte.

2007 Gondoljunk csak bele! Az alapítók a legjobb esetben arra számíthattak, hogy ha több hét munkájával sikerül az új részvényt 75-re, vagy magasabbra feltornázní, akkor átlagban majd valahol 50 körül ki tudnak szállni. Az 50 dollár a három összegyűrt cég régi részvényáaira vetítve nagyjából 100 százalékos hasznót jelentett. Alapvető lett volna ebben a kritikus helyzetben helyesen dönteniük, de nem tették. Tanulság ebből, hogy minden üzletnek megvannak a maga sajátos szabályai, és az általános bölcsesség kevésbé értékes, mint a speciális szakértelem. Az alapítók a váratlan túljegyzéstől fellelkesülve azt hitték, hogy a közönség kész bármilyen áron bármennyi részvényt megvásárolni. Elkövették azt a butaságot, hogy nem elégítették ki a túlkeresletet. Ha már

elhatározták, hogy falánkok lesznek, legalább okosan lettek volna falánkok.

Természetesen az utolsó darabig szét kellett volna osztani a kívánt részvény mennyiséget. Ezzel a közönségnek eredetileg felajánlott mennyiség 25 százaléka gyakorlatilag short-pozícióba kerültek volna, s így szükség esetén plusz költség nélkül meg tudták volna támasztani az árfolyamot. Különösebb erőfeszítés nélkül erős stratégiai pozícióba kerültek volna – mindig pont ezt a pozíciót keresem, ha manipulálok egy részvényt. Megakadályozhatták volna az árfolyam lemorzsolódását, és erősíthették volna a bizalmat az újonnan bevezetett részvény iránt, amely mögött láthatóan ott van az alapító szindikátus. Emlékezniük kellett volna, hogy a munkájuk nem ért véget azzal, hogy a részvényt eladták a közönségnek. Hiszen a piacra dobandó mennyiségnek csak egy részétől szabadultak meg.

Rendkívül sikeresnek gondolták magukat, de a két kapitális baklövés következményei hamarosan megmutatkoztak. A közönség nem akart többet venni az új részvényből, mert a piacon megindult a korrekció. A bennfentesek teljesen lebénultak, és nem támasztották meg a Consolidated Stove-ot. Ha pedig a bennfentesek sem veszik visszaesésben a részvényt, ki fogja? A bennfentes vétel hiánya klasszikus medve-tipp.

2007. 8. 23. Szükségtelen apró részleteiben felidézni az árfolyamalakulást. A Consolidated Stove a piac egészével fluktuált, de sosem érte el a bevezetéskori legelső kötés árszintjét, ami valamivel 50 felett volt. Végül Barnesnak és társainak be kellett lépni a vételi oldalra, hogy 40 fölött tartsák a papírt. Sajnálatos tévedés volt, hogy az árfolyamot nem támasztották meg már a kezdet kezdetén. Az viszont totális baklövésnek bizonyult, hogy nem adták oda a közönségnek a teljes igényelt mennyiséget.

Már mindegy volt. A részvényt bevezették a New York-i

Értéktőzsdére, és egészen 37-ig szivárgott. Ott is csak azért állt meg, mert ott Barneséknak meg kellett támasztani: bankjuk százezer darab részvényre adott kölcsön részvényenként harmincöt dollárt. Ha a bank megpróbálta volna likvidálni a kölcsön fedezetéül fogott részvénycsomagot, csak a jóisten tudja, hova szakadt volna az árfolyam. A közönség odavolt a részvényért 50-en, de nem kellett neki 37-en, és valószínűleg 27-en sem tolongának érte.

Az idő múltával egyesek elgondolkodtak, hogy a bankok úgy általában nem helyeztek-e ki túl sok hitelt. A bankárfiú ideje lejárt. Úgy tűnt, a bankvilágban hamarosan újra beköszönt a konzervativizmus korszaka. Lassan már a legjobb barátokat is megkérték, hogy fizessék vissza a kölcsönt – mintha soha az életben nem golfoztak volna együtt a bank elnökével.

A hitelező ugyan nem fenyegetőzött, és az adós sem kért további haladékot, de a helyzet mindkét fél számára igen kellemetlen volt. Jim Barnes bankja például továbbra is nagyon lojális maradt. De valahogy úgy voltak vele, hogy „az ég szerelmére, fizesd már vissza a kölcsönt, vagy irtó nagy gáz lesz!”

Jim Barnes épp ennek a „gáz”-nak a robbanásveszélyes volta miatt keresett meg, hogy adjak el százezer részvényt, és ezáltal tegyem lehetővé a hárommillió-ötszázezer dolláros adósság visszafizetését. Jim már nem is akart keresni a részvényen. Ha megússzák egy kis veszteséggel, akkor is halásak lesznek.

Reménytelen vállalkozásnak tűnt. A piacon se forgalom, se erő. Időnként jöttek kisebb emelkedések, amikor mindenki próbált belelkesülni, hogy újra itt a bika.

Azt válaszoltam Barnesnak, hogy utánanézek a dolgoknak, és majd tudatom vele, hogy milyen feltételek mellett vállalom a munkát. Utánanéztam. Nem a legutolsó éves eredményt

bogarásztam. A problémának kizárólag a részvénytőzsdai oldala érdekelt. Nem azt néztem, hogy az eredmények és a kilátások mekkora emelkedést tennének megalapozottá. El akartam adni a csomagot a piacon. Csak azzal törődtem, hogy mi segíthet, – minek kell vagy kellene segítenie – és mi hátráltat a feladat megoldásában.

Rájöttem, hogy túl sok részvény van túl kevés kézben. Ettől nem lett biztonságosabb a felállítás, kellemesebb meg végképp nem. A Clifton P. Kane & Co. bank- és brókerház, a New York-i Értéktőzsde tagja, hetvenezer részvényt birtokolt. Barnes közeli barátai voltak, és komoly szerepet játszottak a konszolidációs folyamatban. Minthogy évek óta a kályha-részvények specialistáinak számítottak, ügyfeleiket is beugratták az ígéretes üzletbe. Az ex-szenátor, Samuel Gordon, aki kiemelt tulajdonos volt unokaöccsei cégében, a Gordon Bros.-ben, szintén hetvenezerrel rendelkezett. A híres Joshua Wolffnak hatvanezer részvénye volt. Összesen kétszázezer Consolidated Stove pihent néhány dörzsölt Wall Street-i veterán kezében. Semmi szükségük nem volt külső tanácsadóra, hogy mikor adják el a papírt. Ha hozzáláttam volna a manipulációs művelethez, és némi forgalommal és az erő látogatásával vételre csábítom a közönséget, Kane, Gordon és Wolff azonnal elkezdtek volna kipakolni, még hozzá nem hangyányi tételekben. Nem repestem volna örömben, amint a kétszázezer részvény Niagaraként zúdul a piacra. Ne feledd, hogy a bikából kifogyott a szusz, és akármilyen zseniális manipulációt mutatok be, ilyen piacon nem számíthattam elsőprő keresletre. Jim Barnesnak sem lehettek illúziói – noha talán épp a kedvemért nem fejtette ki aggályait. A kezembe nyújtotta a kifulladás részvényt, hogy adjam el egy haldokló bika piacon. Az újságok persze nem írtak a bika agóniájáról, de én tudtam róla, Jim Barnes is tudott róla, és valószínűleg a bank is tisztában volt a nagy helyzettel.

Jimnek a szavamat adtam, így hát összehoztam egy találkozt Kane-nel, Gordonnal, Wolff-fal. Kétszázezer részvényük úgy lógott a piac fölött, mint Damoklész kardja. Hogy az ember kivédjen egy ekkora csapást, acélsodronyból kellett volna haj a fejére. A legegyszerűbb megoldásnak egyfajta kölcsönös előnyökön alapuló megállapodás tűnt. Ha tétlenül elnézik, ahogy eladom a bank százezer részvényét, cserébe megpróbálok segíteni egy olyan piac létrehozásában, melyen mindnyájan kipakolhatjuk a rakományt. Az akkori piaci helyzetben a papírjaik egytizedét sem tudták volna eladni az árfolyam beverése nélkül. Olyannyira tisztában voltak ezzel, hogy mégcsak nem is álmodtak róla, hogy megpróbálkozzanak az eladással. Csak azt kértem tőlük, hogy kössünk egy megállapodást az eladás közös időzítésére: inkább legyünk okosan önzetlenek, mintsem okatlanul önzők. Irigy kutyának lenni a Wall Streeten sem kifizetődő. Megpróbáltam meggyőzni őket, hogy egy idő előtti, vagy pontatlanul időzített kipakolás lehetetlenné teszi a teljes kipakolást. Az idő sürgetett.

Reméltem, hogy megtetszik az ajánlatom. Mindannyian tapasztalt Wall Street-iek voltak, és nem sok illúziót táplálhattak a Consolidated Stove iránti aktuális kereslettel kapcsolatban.

Clifton P. Kane egy virágzó bizományos ház feje volt. A cégnek tizenegy városban volt irodája, és több száz ügyféllel rendelkezett. Nem egy poolnak intézték már az ügyeit.

A hetvenezer részvényt birtokló Gordon szenátor elképesztően gazdag ember hírében állt. A nagyvárosi sajtó olvasói egy botrányból ismerték meg a nevét: egy ötezer dolláros menyétbundával rendelkező, az alperestől százharminckét levelet felmutatni tudó tizenhat éves manikűrőslány beperelte házasságszédelgésért. Tucatnyi poolban vett részt. Unokaöccseinek gründolt egy brókercéget, és kiemelt

tulajdonos lett a vállalkozásban. Nagy tulajdonrészt örökölt a Midland Stove Companyban és százezer részvényt kapott érte cserébe a Consolidated Stove-ból. Elég sok részvénye volt, úgyhogy Jim Barnes vad bika-tippjeit figyelmen kívül hagyva harmincezret eladott, még mielőtt elpárologt volna a papír piaca. Később egy barátjának elmondta, hogy többet is adott volna, de a nagy tulajdonosok – akik közt több barátja is akadt – kifejezett kérésére, az irántuk érzett tisztelet miatt elállt a további eladástól. Aztán meg, ahogy mondtam, a piac is megszűnt, ahol kipakolhatta volna a maradékot.

A harmadik ember Joshua Wolff volt. Hármuk közül talán ő számított a legismertebb figurának. Már húsz éve a parkett egyik legvakmerőbb spekulánsaként ismerték. Az árfolyam felrántásában vagy leverésében egyenesen verhetetlen volt, úgy dobált tíz-húszezer részvényt, mint a földi halandók két-háromszázat. Vad becsobbanásairól még azelőtt hallottam, hogy New Yorkba jöttem. Akkoriban egy olyan lovis slepp-hez tartozott, akik totális játékot játszottak hol a lóversenyen, hol a részvényt piacon.

Azzal szokták vádolni, hogy szimpla hazardőr. Valójában volt tehetsége a spekulatív játékhoz, és módszeresen fejlesztette a képességeit. Úgy tartották, hogy nagyívben tojik a magas kultúrára, s ezzel kapcsolatban tömérdek anekdota keringett róla. Az egyik legismertebb szerint egyszer meghívták egy „procc” vacsorára, és a háziasszony figyelmetlenségéből a vendégek egy csoportja irodalmi kérdésekről kezdett csevegni, még mielőtt a háziasszony leállíthatta volna őket.

Közvetlenül Josh mellett ült egy lány, aki még nem hallotta a nagy pénzügyi tekintélyt megszólalni, hiszen beszéd helyett egész addig a táplálék megőrlésével foglalatoskodott. Felé fordult, és rajongó tekintettel megkérdezte:

– Ó, Mr. Wolff, mi a véleménye Balzacról?

Josh udvariassen abbahagyta a rágást, lenyelte a falatot, és így válaszolt:

– Nem foglalkozom tőzsdén kívüli részvényekkel!

Ők hárman voltak a Consolidated Stove legnagyobb magántulajdonosai. Amikor felkerestek, elmondtam, hogy ha csinálnak egy szindikátust, beleraknak egy kis pénzt, és valamennyivel a piaci ár fölött vételi opciót adnak nekem a részvényeikre, megpróbálok piacot csinálni a papírnak. Azonnal azt kérdezték, mennyi pénzre van szükség.

A következő választ adtam:

– Egy ideje benne ülnek a papírban, és foglyai a helyzetnek. Hárman összesen kétszázezer részvénnnyel rendelkeznek, és jól tudják, hogy csak akkor tudnak kiszállni a pozícióból, ha előtte piacot csinálnak a papírnak. Szükséges egy piac, amely fel tudja szívni a kínálatot, ezért bölcs dolog volna annyi készpénzt összeadni, amennyi elegendő egy ilyen piac megteremtéséhez. Azt tanácsolom, hogy alapítsanak szindikátust, és tegyenek bele hatmillió kápét. Aztán adjanak a szindikátusnak vételi opciót a kétszázezer részvényre 40 dolláron, és helyezték letétbe a részvényeket. Ha minden összejön, barátaim, maguk szépen kikászálódnak halott kedvencükből, és valami profit is lesz a szindikátusnál.

Ahogy már mondtam, részvénytőzsdéi sikereim nagyságáról mindenféle híresztelések kaptak szárnyra. Gondolom, ez is segített, hiszen egyik siker vonzza a másikat. Így vagy úgy, nem kellett sokat magyaráznom a fickóknak. Nagyon jól tudták, mire mennének, ha külön-külön próbálnának kiszállni. A terv tetszett nekik. Azzal távoztak, hogy azonnal megalapítják a szindikátust.

Elég sok ismerősüket is rábeszéltek, hogy szálljanak be a buliba. Sejtésem szerint kedvezőbb színben festették le a szindikátus profitkilátásait, mint jómagam. Úgy hallottam, hogy maguk is hittek a sikerben, úgyhogy nem adtak

szántsándékkal rossz tippet. Néhány nap alatt felállt a szindikátus. Kane, Gordon és Wolff 40-en vételi opciót adott a kétszázezer részvényre, és ügyeltem rá, hogy a részvények letétbe kerüljenek, nehogy valaki eladásba kezdjen, ha sikerült felvinnem az árat. Védenem kellett magam. Számos sikeres terv dőlt dugába amiatt, hogy egy pool vagy klikk tagjai megszegték az egymásnak tett ígéretet. A Wall Streeten nem árt, ha mindig falnak támasztod a hátad. Amikor az American Steel and Wire Companyt másodjára piacra dobták, a bennfentesek szószegéssel vádolták egymást, és egymás előtt próbálták kipakolni a részvényt. John W. Gates és cimborái, illetve a másik oldalon a Seligman-ek és bankár ismerőseik szóbeli megállapodást kötöttek. Egyik brókercégnél hallottam ezt a négysoros versikét, melyet állítólag maga John W. Gates költött:

*A tarantella rámászott a százlábúra
És duhaj dalba kezdett:
„Mérget lövök e gyilkos dögbe,
Mert ha nem, ő mérgez meg.”*

Nem arra akarok célozni, hogy bármelyik Wall Street-i barátomnak eszébe jutott volna, hogy átverjen egy részvény-ügylet során. Mégis, jobb szeretek minden eshetőségre felkészülni. Ezt diktálja a józan ész.

Miután Wolff, Kane és Gordon bejelentették, hogy összehozták a szindikátust és készen állnak hatmilliót beletenni, semmi más teendőm nem volt, mint várni, hogy a pénz megérkezzen. Sürgettem őket, életbevágó volt a sietség. A pénz csak csordogált. Öt vagy hat részlet is volt. Mai napig nem tudom az okát, de arra emlékszem, hogy S.O.S.-jelzést kellett küldenem Wolffnak, Gordonnak és Kane-nek.

Egyik délután több csekket kaptam, összesen négymillió-

ról. Azt ígérték, hogy egy-két nap múlva jön a többi. Végre úgy tűnt, hogy a szindikátus még a bikapiac kimúlta előtt akcióba léphet. A közönség már nem harapott az aktivitásra. Persze négymillió készpénzzel elég nagy figyelmet lehet kelteni bármilyen részvény iránt. Ennyivel a teljes kínálatot fel lehetett szívni. Az idő sürgetett, kár lett volna várni a maradék kétmillióra. Minél előbb felmegy a részvény 50-re, annál jobb a szindikátusnak. Ez világos volt, mint a nap.

Másnap reggel meglepődve láttam, hogy szokatlanul hevesen kereskednek a Consolidated Stove-val. Ahogy említettem, a részvény hónapok óta teljesen leült. Az árfolyam 37-en dekkolt, Jim Barnesnak a nagy bankkölcsön miatt gondja volt rá, hogy ne essen 35 alá. A Consolidated Stove emelkedését azonban körülbelül akkorra várta, amikor majd a Gibraltári Szikla fogja magát, és átlibben Afrikába.

Ezen a reggelen rendes kereslet mutatkozott a részvény iránt, és felment 39-re. Egyetlen óra alatt nagyobb forgalom volt rajta, mint a megelőző fél évben. A nap szenzációja volt, és az egész piacot felpeszdtítette. Később hallottam, hogy az ügyféltermekben semmi másról nem beszéltek.

Fogalmam sem volt, mi van a háttérben, de nem fakadtam sírva, hogy a Consolidated Stove így vitézkedik. Általában sem kell faggatóznom egy-egy nagyobb elmozdulás kapcsán, mert a parketten dolgozó barátaim, akik kötnek nekem, és más spekuláns ismerőseim is maguktól informálnak. Gondolják, hogy érdekelnek a hírek, ezért felhívnak, és elmondanak minden hírt vagy pletykát, amit hallottak. Aznap csak annyit mondtak, hogy egyértelmű bennfentes vásárlás látszik a Consolidated Stove-on. Valós a forgalom. Természetes mozgásnak tűnik. A vevők az összes kínálatot kivették 37-től 39-ig, és amikor faggatni kezdték őket, vagy tippért kuncsorogtak náluk, nem nyilatkoztak. A dörzsölt, sasszemű spekulánsok azonnal kiszúrták, hogy itt valami készül,

valami nagyszabású. Valahányszor egy részvény úgy emelkedik a látható bennfentes vétel hatására, hogy a bennfentesek közben nem akarják a fél világot a részvény vásárlására buzdítani, a szalagra tapadók élénken érdeklődni kezdenek, hogy mikor jön a hivatalos bejelentés.

Semmit nem csináltam. Csak néztem, álmélkodtam és követtem az üzletkötéseket. Másnap nemcsak nagyobb, de agresszívabb is lett a vétel. Az ajánlati könyvben hónapok óta árválkodó, kicsivel 37 fölötti eladási megbízásokat gond nélkül kiszívták, és nem jött helyettük annyi új eladás, hogy megakassza az emelkedést. Az árfolyam természetesen tovább emelkedett. Gyorsan felugrott 42-re.

Amint megérintette ezt a szintet, úgy éreztem, el kell adnom a banknál hitelfedezetbe rakott részvénytcsomagot. Tudtam, hogy az eladásomra válaszul lefelé indul az árfolyam, de akkor sem estem volna kétségbe, ha átlagban 37-en sikerül kipakolni a csomagot. Szép óvatosan osztogatni kezdtem, mígnem megszabadultam harmincezer részvénytől. De ettől sem állt meg az emelkedés!

Délután megtudtam a kellemes, de rejtélyes emelkedés okát. Úgy tűnt, hogy a két nappal korábbi zárás után, illetve a rákövetkező nap nyitáskor valaki elterjesztette a parketten, hogy eszetlen Consolidated Stove-vételekre készülök, és zsinórban fel fogom húzni a papírt tizenöt vagy húsz dollárral, ahogy szokásom – ahogy szokásom olyan emberek szerint, akik soha nem láttak a lapjaim mögé. A tippmester nem kisebb személyiség, mint maga Joshua Wolff volt. Előző nap az ő bennfentes vétele indította el az emelkedést. A parketten dolgozó komái csupán másokhoz hasonlóan követték a tippet, mert úgy gondolták, hogy több információ birtokában van annál, mintsem egy köszvényes bikára ültesse fel a jóbarátokat.

Nem is mutatkozott a papír piacán akkora ellenállás,

mint amekkorától tartani lehetett. Persze az is belejátszott, hogy háromszázezer részvényt kivontam a forgalomból. Ha ez nem történik meg, a régi félelmek nem bizonyultak volna alaptalannak. Mindenesetre a várakozásokhoz képest sokkal könnyebben ment a papír felhúzása. Nagy igazságot mondott Flower kormányzó. Amikor megvádolták, hogy manipulálja azokat a részvényeket, amelyekre cége szakosodott, úgymint a Chicago Gast, a Federal Steelt vagy a B.R.T.-t, így szokott válaszolni:

– Egyetlen módszert ismerek az árfolyam megemelésére: a vételt.

A parketten kereskedők is csak ezt az egy módszert ismerték, és a vételeikre reagált is az árfolyam.

Következő nap, reggeli előtt látom a széles körben olvasott és brókercégek százai által szemlézett lapokban, hogy Larry Livingstone nagy bika-műveletre készül a Consolidated Stove-ban. A részletek különbözőek voltak. Az egyik verzió szerint bennfentes poolt hoztam össze, hogy megbüntessük a rengeteg shortost. Egy másik szerint hamarosan rendkívüli osztalékot jelentenek be. Egy harmadik arra hívta fel a világ figyelmét, hogy ha én egyszer beszállok valamibe, ott nagy dolgok készülnek. Egy negyedik azzal vádolta a céget, hogy szándékosan rejtegette az értékeit, ezzel is lehetővé téve a bennfentesek felvásárlási akcióját. Abban minden cikk egyetértett, hogy az emelkedés nem tisztességes körülmények között indult meg.

Mire beértem az irodámba, és piacnyitás előtt elolvastam a leveleimet, megtudtam, hogy a Street csak úgy forr a tömérédek tűzforró tipttól, melyek szerint a Consolidated Stove-ot azonnal venni kell. A telefonom állandóan csörgött. A hívásokra válaszoló alkalmazottat ugyanazzal a kérdéssel nyaggatta mindenki: Tényleg emelkedni fog a Consolidated Stove? Azt kell mondjam, hogy Joshua Wolff, Kane,

Gordon, és talán Jim Barnes elég jól üzemeltette a tippgyárat.

Fogalmam sem volt, hogy ekkora a tekintélyem. Aznap reggel az egész országból özönlöttek a vételi megbízások, hogy ezerszám vegyék a részvényt, melyet néhány nappal korábban semmilyen áron sem kerestek. Érdemes megjegyezni: a közönség vételi kedve kizárólag azon alapult, hogy a sajtó egy-két fantáziadús munkatársa nyerőgépnak állított be engem.

Nos, kedves olvasó, a harmadik napon adtam a Consolidated Stove-ot. Meg a negyediken, és az ötödiken is. És egyszerre csak azon kaptam magam, hogy eladtam Jim Barnes százezres csomagját, amely a hárommillió ötszázezer dolláros, visszafizetendő bankkölcsön fedezetét képezte. Ha akkor a legsikeresebb a manipuláció, amikor a kívánt eredményt a legkisebb költséggel érjük el, a Consolidated Stove-ügylet volt a legsikeresebb manipulációm egész Wall Street-i pályafutásom alatt. Hogy miért? Egyetlen részvényt sem kellett vennem. Nem kellett vennem az elején, hogy később könnyebben adhassak el. Nem húztam fel az árat a lehető legmagasabb pontra, hogy aztán onnan kezdjem meg a szórást. Az eladás nagyját nem lefelé, hanem felfelé eszközöltem. Maga volt a megtestesült csoda, hogy minden erőfeszítés nélkül elég széles piacra találtam – ráadásul akkor, amikor igencsak szorított az idő. Flowers kormányzó egyik barátjától hallottam, hogy a B.R.T.-pool egyik nagy bika-művelete során a pool ötvenezer dollár profittal adott túl a részvényen, miközben a Flower & Co. kétszázötvenezer részvény után kasszírozott tranzakciós díjat. W. P. Hamilton elmondta, hogy mire James R. Keene megszabadította kétszázötvenezer Amalgamated Coppertől, a szükséges manipuláció során több mint hétszázezer részvényt kellett megforgatnia. Nem akármilyen jutalékbevétele! Ezzel szemben nekem csak Jim Barnes százezer eladott részvé-

nye után kellett jutalékot fizetnem. Csöppnyi megtakarítás.

Eladtam a mennyiséget, aminek eladására elköteleztem magam Jim barátom felé. A szindikátus pénze nem került felhasználásra, és nem volt kedvem visszavenni egyetlen részvényt sem az épp most eladottakból. Nem emlékszem pontosan, de úgy rémlik, hogy rövidebb vakációra utaztam valahová. Arra viszont határozottan emlékszem, hogy amint magára hagytam a részvényt, süllyedni kezdett. Egyik nap az egész piac igen gyenge volt. Egy csalódott bika gyorsan ki akart szórni egy nagyobb csomag Consolidated Stove-ot, és az eladásaival 40 dollár, tehát az opció lehívási ára alá verte a részvényt. A kutyának sem kellett. Az általános helyzetet nem láttam túl rózsásnak, és ettől csak még hálásabb voltam, hogy szét tudtam teríteni százezer részvényt, és közben nem kellett heti húsz vagy harminc dollárt húznom az árfolyamon – ahogy a jóindulatú tippelők próféciái jósolták.

Minthogy támaszt nem kapott, kitartó esésbe kezdett a papír. Egyik nap rondán beomlott, és megérintette a 32-t. Ez már mindenkori mélypontja volt – Jim Barnes és az eredeti szindikátus korábban mindent megtett azért, hogy ne essen 37 alá, mert akkor a bank piacra önti a százezer részvényt.

Az irodámban voltam, és csöndben tanulmányoztam a szalagot, amikor bejelentették Joshua Wolffot. Szóltam, hogy jöhet. Berohant. Nem nagydarab ember, de ezúttal úgy nézett ki, mintha a harag megnagyobbította volna.

A távíró mellett álltam. Odajött, és rámripakodott:

– Hé, mi a franc van?

– Foglaljon helyet, Mr. Wolff – mondtam udvariasan, és magam is leültem, hátha ettől lenyugszik egy kicsit.

– Nem kell a szék! Tudni akarom, mit jelent ez! – rikoltott fejhangon.

– Mi jelent micsodát?

- Mi az istennyilát csinál vele?
- Mivel mit csinálok?
- A részvénnyel! A részvénnyel!

– Miféle részvénnyel? – kérdeztem.

A visszakérdezéstől teljesen elvörösödött. Már üvöltött:

– A Consolidated Stove-val. Micsinál vele?

– Semmit. Abszolút semmit. Mi a gond? – kérdeztem.

Öt teljes másodpercig bámult rám, aztán kitört:

– Nézze már az árat, ember! Nézze!

Elég mérgesnek tűnt. Megnéztem.

– Látom, most épp 31 1/4.

– Harmincegyegész egynegyed, és én nyakig ülök benne!

– Tudom, hogy hatvanezer részvénye van. Már régóta megvan önnek, mert amikor eredetileg vette a Gray Stove...

Nem hagyta, hogy befejezzem.

– Vettem hozzá még. Néhányat 40-ért! Még mindig megvannak!

Olyan ellenségesen nézett, hogy nem tudtam megállni a megjegyzést:

– Nem én mondtam magának, hogy vegye.

– Mit nem mondott?

– Nem mondtam, hogy töltsse fel magát vele.

– Nem is mondtam, hogy mondta. De arról volt szó, hogy a részvényt fel ...

– Miért is? – vágtam közbe.

Rámnézett, szóhoz se jutott a dühtől. Amikor visszatért hangja, ezt mondta:

– Magánál volt a pénz, hogy vegyen.

– Így van. De nem vettem egyetlen darabot se.

8 Betelt a pohár.

23 – Nem vett egyet se, mikor négymillió készpénze volt, hogy vegyen? Egyet se?

– Egyet se.

Annyira elöntötte a méreg, hogy már nem tudott értelmesen beszélni. Végül ennyit bökött ki:

– Miféle játéknak nevezné ezt?

Kimondatlanul az összes kimondhatatlan bűnnel vádolt. Szemében láttam a bűnök hosszú lajstromát. Ennyit mondtam:

– Ugye azt akarja kérdezni, Wolff, hogy miért nem vettem meg magától a részvényt 50 fölött, amit még 40 alatt vett?

– Nem erről van szó. Ott volt 40-en az opció, és négy-millió készpénz, hogy azzal felhúzza az árat.

– Igen, de nem nyúltam a pénzhez, és a szindikátusnak egyetlen cent vesztesége sem keletkezett miattam.

– Na figyeljen, Livingstone – kezdte.

De nem hagytam szóhoz jutni.

– Maga figyeljen, Wolff. Tudta jól, hogy a maguk kétszázezer részvényét kivontuk a piacról, és így túl nagy eladói oldala nem lehet a papírnak, ha felhúdom az árat. Hogy megtegyem, két okom is volt: piacot kellett csinálnom a papírnak, és értékessé akartam tenni a 40-es opciót. De magának nem volt elég, hogy 40 dollárt kap a hónapok óta dajkált hatvanezer részvényéért. Nem volt elég a szindikátus esetleges profitja sem. Ezért döntött úgy, hogy 40 alatt vesz egy csomó részvényt, és aztán, amikor a szindikátus pénzéből felhúdom – hiszen biztos volt benne, hogy megteszem –, rám borítja. Elöttem akart venni, és előttem akart kipakolni. Nagyon valószínű, hogy épp engem ajándékozott volna meg a részvényeivel. Azt gondolhatta, hogy 60-ig biztos elviszem az árfolyamot. Annyira számított rám, hogy csakis azért vett meg mondjuk tízezer részvényt, hogy a nyakamba öntse. Hogy teljesen bebiztosítsa magát, és mindenképp legyen, aki elviszi a balhét, az egész Egyesült Államokat, Kanadát és Mexikót telehintette tippekkel – nem foglalkozva azzal, hogy ebből milyen nehézségeim származhatnak. Minden barátja tudta, hogy mire készülök.

Miután így körülbástyázta magát vevőkkel, egész jól elvult. Közeli barátai, akik tippet kaptak, először szépen megvették a maguk csomagocskáját, aztán továbbpasszolták a tippet az ő barátaiknak, ez a harmadik tippfogyasztó-csoport aztán megpróbálta beugratni a negyedik, az ötödik, sőt, talán a hatodik balek-különítményt – szóval, mire elkezdtem volna eladni, csupán pár ezer felvilágosult spekuláns számított volna rá. Baráti elképzelés volt ez magától, Wolff. El sem tudja képzelni, mennyire meglepődtem, amikor a Consolidated Stove anélkül kezdett emelkedni, hogy egy darabot is vettem volna. Még inkább hálát éreztem, amikor a társaságot alapító szindikátus százezer részvényét eladtam azoknak az embereknek, akik később nekem akartak eladni némi részvényt 50-en vagy 60-on. Hát tényleg nagy balek voltam, hogy azzal a négymillióval nem kerestem nekik egy kis pénzt, mi? A pénz rendeltetése az volt, hogy részvényt vegyek belőle, ha szükségesnek látom. Nem láttam szükségesnek.

Joshua már elég sok időt eltöltött a Wall Streeten ahhoz, hogy az indulatot kiszűrje az üzletből. Szavaimra lenyugodott, és amikor végeztem a mondandómmal, baráti hangra váltott:

- Jól van, Larrykém. Akkor mit csináljunk?
- Tegyen belátása szerint.
- De őszintén, mit tenne a helyemben?
- A maga helyében – mondtam elkomolyodva – tudja, mit tennék?

– Mit?

– Eladnék!

Egy pillanatra rámnézett, aztán szó nélkül sarkonfordult, és kisétált az irodámból. Azóta sem járt nálam.

Nem sokkal ezután Gordon szenátor is felkeresett. Ő is eléggé ki volt akadva, és engem hibáztatott a bajaiért. Aztán Kane is csatlakozott a lamentáló kórushoz. Elfeledkeztek róla, hogy egyben eladhatatlan volt a részvényt csomagjuk,

amikor a szindikátust megalapították. Csak arra emlékeztek, hogy nem adtam el a részesedéseiket, amikor a kezem ügyében voltak a szindikátus milliói, a részvénnnyel pedig jelentős forgalom mellett 44 körül kereskedtek – most pedig 30, és annyi a pezsgés benne, mint a mosogatólében. Úgy gondolkodtak, hogy zsíros profittal ki kellett volna pakolnom a részvényeket.

Idővel persze lehiggadtak. A szindikátusnak egyetlen centje sem hiányzott, és az alapvető probléma változatlan maradt: eladni a részvényeket. Egy-két nappal később visszajöttek, és megkértek, hogy húzzam ki őket a slamasztikából. Gordon erősködött leginkább, és végül rávettem őket, hogy egyezzenek bele egy 25 1/2-es minimális eladási árba. Tiszteletdíjul minden 25 1/2 fölött eladott részvény után a különbözet felét kaptam. Utoljára 30 körül kötöttek a részvényre.

Előttem volt a feladat: likvidálni a csomagot. Tekintve az általános feltételeket, és különösen a Consolidated Stove viselkedését, egyetlen módszert követhettem: adnom kellett lefelé. Nem próbálhattam meg felhúzni előtte az árat, mert alaposan kitömtek volta. A lefelé adással viszont elérhettem azokat a vevőket, akik mindig azt hiszik, hogy egy részvény olcsó, ha tizenöt vagy húsz dollárral a csúcs alatt forog – még akkor is, ha a csúcs már történelem. Esés után emelkedésnek kell jönnie – szerintük. Ha egyszer 44 közelében is forgott a Consolidated Stove, akkor, úgymond, jó vétel 30 alatt.

Működött az elképzelés, mint rendesen. Az alkalmi vételre vadászók szépen vették, és így likvidálni tudtam a pool részvényeit. Tán hálás volt emiatt Gordon, Wolff vagy Kane? Egy fenét. A mai napig fújnak rám – a barátaik legalábbis ezt állítják. Gyakran mesélik másoknak, hogy mit tettem velük. Nem tudják megbocsátani, hogy nem húztam fel az árat magam ellen – ahogy várták.

Annyit el kell ismerni, hogy a bank százezer részvényét sosem tudtam volna eladni, ha Wolff és a többiek nem terjesztik a forró tippeket. Ha a szokásos eljárást alkalmazom, sokkal alacsonyabb árral kellett volna beélnem. Mondtam már, hogy eső piac köszöntött be. Ha egy ilyen piacon kell eladni, lehetünk ugyan körültekintőek, de az eladási áron már nem sokat lehet segíteni. Más út nincs, mint adni – de Wolffék ezt nem fogadják el. Még mindig haragszanak. Én nem. A harag nem vezet sehová. Tapasztalatból tudom, hogy az önuralmát elveszítő spekulánsnak lőttek. Az egész perpatvarnak nem lett folytatása. Azért elmesélek valami különöset. Mrs. Livingstone elment egy varrónőhöz, akit melegen ajánlottak neki. Nagyon szakszerű és udvarias volt, ráadásul kellemes személyiség. A harmadik vagy negyedik látogatás után, amikor a varrónő már egész jól megismerkedett a feleségemmel, ezt mondta neki:

– Remélem, hogy Mr. Livingstone hamarosan felhúzza a Consolidated Stove-ot. Vettünk egy keveset, amikor hallottuk, hogy fel fogja vinni az árát. Mindig azt hallottuk róla, hogy sikeres üzletember.

Őszintén szólva nem túl kellemes érzés, hogy ártatlan emberek pénzt veszíthetnek efféle tippek miatt. Így talán érthető, miért nem adok soha tippeket. A varrónő esete után úgy éreztem, hogy Wolff komoly fájdalmat okozott nekem.

A részvénytársaság spekuláció sosem fog eltűnni. Nem is volna kívánatos. A veszélyeit hangsúlyozó figyelmeztetések hatástalanok. Nem számít, mennyire rátermett vagy gyakorlott valaki, a téves elképzelések ellen nincs hatékony prevenció. Körültekintő tervek fognak dugába dőlni, mert megtörténik a váratlan, vagy bekövetkezik a kiszámíthatatlan. Természeti katasztrófák, időjárási anomáliák jöhetnek. Pusztítást okozhat saját kapzsiságunk, vagy mások önteltsége, a félelem, vagy a szabadjára engedett reménykedés. A spekulánsnak ezeken a természetes ellenségeken kívül még bizonyos, az üzleti morállal sem összeegyeztethető praktikákkal és visszaélésekkel is fel kell vennie a harcot.

Ha visszagondolok, hogy huszonöt évvel ezelőtt, amikor a Wall Streetre betettem a lábam, milyenek voltak az elterjedt praktikák, el kell ismernem, hogy azóta sokat tisztultak a viszonyok. Az ántivilágbeli bukmékerek napja leáldozott, persze a részvényekre fogadásokat kötő „brókercégek” ma is élnek és virulnak – a játékban gyors meggazdagodást kereső nők és férfiak kontójára. A tőzsde nemcsak a megrögzött svindlerek kiszűrésében végez remek munkát, de tagjaitól is elvárja a szabályok szigorú betartását. Sok üdvös szabályt és megkötést most komolyan számon kérnek, de még van hová fejlődni. Inkább a Wall Street alapvető konzervativizmusának, mintsem valamiféle morális érzéketlenségnek köszönhető, hogy számos visszaélési forma ma is használatos.

A nyereséges részvénytársaság spekuláció mindig nehéz volt, de napról napra nehezebb lesz. Egy vérbeli kereskedő nemrég még alapos ismerettel rendelkezhetett az összes bevezetett részvényről. 1901-ben, amikor J. P. Morgan piacra dobta a United States Steel Corporation, amely társaság két évnél nem régebben összevászárolt kisebb társaságok összevoná-

sából jött létre, összesen 275 részvény volt bevezetve, és úgy 100 részvény lehetett a „hivatalosan nem jegyzett” szekcióban. És még ezek jórészt sem kellett különösebben ismerni az embernek, mert vagy apró társaságok papírjai, vagy kisebbségi illetve elsőbbségi részvények voltak, és ezért nem támadt körülöttük spekulatív érdeklődés. Túlnyomó többségükre gyakorlatilag évekig nem született kötés. Manapság 900 részvény található a listán, és a mostani, elég nagy forgalmú időszakban mintegy hatszázzal kereskedtek is. Ezenfelül a régi részvény-csoportokat és szektorokat könnyebb volt figyelemmel kísérni. Nemcsak kevesebb volt belőlük, de kisebb kapitalizációval is rendelkeztek, és a kereskedőnek kevesebb hírre kellett figyelnie, hiszen a részvények a gazdaság kisebb szeletével álltak kapcsolatban. Ma szinte mindenre lehet spekulálni, szinte a világ összes iparága képviselve van. Sokkal több időt és sokkal több munkát igényel az információ-szerzés, és ezért a részvényt spekuláció bonyolultabbá vált azok számára, akik értelmesen kívánnak üzletelni.

Emberek ezrei foglalkoznak a részvények spekulatív adásvételével, de nagyon kevesen spekulálnak nyereségesen. A közönség képviselői bizonyos számban mindig jelen vannak a piacon, következésképpen a közönségnek állandóan keletkeznek veszteségei. A spekuláns halálos ellenségei: hanyagság, kapzsiság, félelem és remény. Ezeket a világ összes törvénykönyve, a földön létező összes tőzsdei szabályzat sem tudja kiirtani az emberi természetből. A véletlen balesetek, melyek romba döntik a legkörülményesebb terveket is, szintén meghaladják a hidegvérű elemzők és a forrószívű emberbarátok számításait. És akad még egy forrása a veszteségnek: a szándékos félretájékoztatás, ami nem azonos a sima tippel. És minthogy különféle álöltözetekben, leplezetten támad a spekulánsra, ez a legalattomosabb és legveszélyesebb ellenfél.

Az átlagos kívülről természetesen tipp és szóbeszéd alapján kereskedik, legyen a tipp hallott vagy olvasott, egyenes vagy burkolt. A hétköznapi tipp elől nem lehet elbújni. Például egy régi barátunk őszintén szeretne gazdaggá tenni, és elmondja, mit csinált, tehát milyen részvényt vett vagy adott. A szándékai tiszták. És ha mégsem válik be a tipp, mit lehet tenni? A professzionális – vagy egyszerűen dörzsölt – tippszítótól a közönség annyira tudja megóvni magát, mint a házaló csalótól, vagy a metilalkoholtól. Viszont a tipikus Wall Street-i szóbeszéddel szemben teljesen védtelen, és esélye sincs a tipp okozta károk orvoslására. A nagybani részvényügynökök és manipulátorok, a poolok és egyes magánszemélyek mindent bevetnek, hogy a fölösleges részvénytömeget a lehető legmagasabb áron terítsék. Az újságokban kinyomtatott, vagy a táviratilag világgá kürtölt vételi tipp halálos.

Vedd csak a hírügynökségek napi pénzügyi híreit, és meglep, hogy mennyi félhivatalos álláspontot tesznek közzé. A nyilatkozó szaktekintély rendre egy „vezető bennfentes”, vagy „befolyásos igazgató”, vagy „magasrangú tisztviselő”, vagy bármilyen más autoritás, akinek rálátása van a dolgokra. Kezembem a mai anyag. Találomra kiemelek belőle egy hírt. Nézzük: „Egy vezető bankár azt nyilatkozta, hogy még korai eső piacra számítani.”

Valóban ezt mondta a bankár, és ha igen, miért mondta? Miért nem adja a nevét a nyilatkozathoz? Tán attól tart, hogy névvel hinnének neki az emberek?

És itt egy másik hír egy olyan társaságról, melynek részvényei hevesen forogtak az elmúlt héten. Ezúttal a „befolyásos igazgató” nyilatkozik. Most akkor a társaság tucatnyi igazgatója közül melyik beszél? Egyértelmű, hogy az ilyen név nélküli nyilatkozatok okozta esetleges kárért utólag senkit nem lehet felelőssé tenni.

Alapos tanulmányok elvégzése mellett a részvényekkel spekulálónak a Wall Street-i játék más szempontjaira is figyelemmel kell lennie. Nem elég meghatározni, hogyan lehet pénzt keresni: az sem mellékes, hogy miképp lehet elkerülni a pénz elvesztését. Fontos tudni, hogy mit tegyünk, de majdnem ugyanolyan fontos tudni, hogy mit ne tegyünk. Épp ezért nem szabad elfelejteni, hogy valamiféle manipuláció minden emelkedésnél jelen lehet, és az efféle emelkedéseket a bennfentesek csak azért konstruálják, hogy a lehető legnagyobb haszonnal szálljanak ki. Az átlagos ügyfélnek nincs mersze kötni az ebet a karóhoz, és egy-egy részvény emelkedésének valódi okait makacsul firtatni. A manipulátorok persze igyekeznek „magyarázatot” adni az emelkedésre – ezzel is könnyítendő a terítés kivitelezését. Meggyőződésem szerint sokkal kevesebbet vesztené a közönség, ha a sajtó megtagadná a név nélküli nyilatkozatok kinyomtatását. Olyan nyilatkozatokra gondolok, amikor a nyilatkozattevő részvény vételére vagy eladására buzdít.

A bika-cikkek elsőprő többsége megbízhatatlan és félrevezető információt tartalmaz. A közönség több milliót veszít évente, mert ezeket a nyilatkozatokat félhivatalosnak, s ennél fogva szavahihetőnek tartja.

Tegyük fel, hogy egy társaság a saját üzletmenetét tekintve épp egy depressziós időszakon ment keresztül. A részvényre alig kötnek. Az árfolyam kifejezi a piac általános és gyaníthatóan pontos aktuális értékítéletét. Ha a részvény túl olcsó lenne ezen a szinten, valaki bizonyára tudná ezt, vásárolna, és emelkedne az árfolyam. Ha túl drága lenne, valaki tudná ezt is, eladna, és esne az árfolyam. Minthogy sem ez, sem az nem következik be, senki nem beszél a papírról, és hozzá se nyúl.

Aztán változás áll be a társaság üzletmenetében. Ki szerez erről először tudomást? A bennfentesek, vagy a közönség?

Nem valószínű, hogy a közönség. Mi történik a továbbiakban? Ha a kedvező változás folytatódik, akkor nőni fog a társaság eredménye, és újra osztalékfizetésre kerülhet sor. Ha pedig nem szakították meg az osztalékfizetést a rossz periódusban, akkor többet fognak fizetni.

Rendben, mondjuk azt, hogy tovább tart a fellendülés. A vállalatvezetés tán értesíti a közönséget erről az üdvös tényről? Elmondja az elnök a részvényeseknek? Vajon hivatalos közleményt bocsát ki az emberbarát elnök, hogy a pénzügyi rovatok és a hírügynökségek pénzügyi híreinek olvasói is hasznot húzzanak a változásból? Tán valamelyik szerény bennfentes előáll egy szokványos névtelen nyilatkozattal, miszerint a társaság kilátásai fantasztikusak? Még nem. Egy mukkot sem szól senki, egy árva nyilatkozat nem lát napvilágot sem az újságokban, sem a hírügynökségnél.

Az értékes információ a közönségtől biztonságos távolban marad, és a most feltűnően hallgató „befolyásos bennfentesek” olcsón megveszik a lehető legtöbb részvényt. Amíg tart a jólinformáltak nem különösebben reklámozott vételi kampánya, a részvény emelkedik. A szakújságírók tudják, hogy a bennfenteseknek sejtése kell legyen az okokról, ezért kérdéseket tesznek fel. A testületileg névtelenségbe burkolózó bennfentesek testületileg kijelentik, hogy semmi hírük nincsen. Néha még azt is hozzáteszik, hogy nem igazán foglalkoznak a kiszámíthatatlan piaci árfolyam-mozgásokkal, és a spekulánsok machinációival.

Az emelkedés folytatódik, és eljön a boldog nap, amikor a jólértésültek megvették az összes részvényt, amit venni akartak vagy venni tudtak. A Streeten hirtelen mindenféle bika-pletyka üti fel a fejét. A hírügynökségek tudatják a spekulánsokkal, hogy „megbízható források szerint” a társaság minden bizonnyal túljutott a nehezén. Ugyanaz a szerény bennfentes, aki, persze név nélkül, kijelentette, hogy nem áll

rendelkezésére információ, amely alátámasztaná a részvény emelkedését, most arról nyilatkozik, hogy a részvényeseknek minden okuk megvan a bizakodásra.

A bika-tippek áradatától ösztökélve a közönség vásárolni kezd. Ezekről a vételektől még magasabbra szökik az árfolyam. Csodák csodája, a testületi névtelenség paravánja mögül nyilatkozó bennfentek jóslatai valóra válnak, a társaság újra osztalékot fizet, vagy megemeli annak mértékét. Ettől aztán csak sokszorozódnak a bika-híresztelések. Nem csak a hírek száma nő, de tartalmuk is egyre vadabb lesz. Egy „vezető igazgató”-tól határozott nyilatkozatot kérnek a helyzetről, és ő tudatja a világgal, hogy már többről van szó, mint a kedvező folyamatok egyszerű folytatódásáról. Egy „befolyásos bennfentes” kisebb nógatás után kötélnek áll, és bevallja a hírügynökségnek, hogy a profitkilátások egyenesen elképesztőek. Egy „közismert bankár”, aki üzleti kapcsolatban áll a társasággal, kijelenti, hogy az árbevétel növekedése példa nélküli a kereskedelem történetében. Ha egyetlen további megrendelés sem futna be, a társaságnak akkor is éjt nappallá téve kellene dolgoznia, isten tudja hány hónapon keresztül. A „pénzügyi bizottság egyik tagja” nagybetűs közleményben fejezi ki elképedését a közönség elképedése felett. Az egyetlen elképesztő dolog a részvény emelkedésének szerény volta. Aki majd elolvassa a gyorsjelentést, az ráébredhet, mennyivel magasabb a részvény könyv szerinti értéke a jelenlegi árfolyam által kifejezett piaci értéknél. Sajnos egyetlen esetben sem ismerhetjük meg eme közlékeny emberbarátok nevét.

Amíg a társaság nyeresége rendben van, és a bennfentesek semmi jelét nem tapasztalják a fellendülés megakadásának, ülnek az alacsonyan vásárolt részvényeikben. Nincs oka az esésnek – akkor meg miért adnának el? Aztán egyszer csak fordulat áll be a társaság gazdálkodásában, a dolgok

megint rosszul alakulnak. Mi történik? Kiadnak egy közleményt, egy figyelmeztetést, vagy legalább tesznek egy árva utalást? Nem igazán. A trend egyértelműen eső. Ahogy trombitaszó nélkül vásároltak, amikor a kilátások jobbra fordultak, most csöndben eladnak. A bennfentes eladásra természetesen csökken az árfolyam. Aztán szépen megkapja a közönség a szokásos „magyarázatokat”. Egy „vezető bennfentes” megerősíti, hogy minden a legnagyobb rendben, az esés csak a medvék aknamunkájának köszönhető, akik megpróbálják beverni a piacot. Ha hosszabb csöndes esés után egyik nap beszakad az árfolyam, hirtelen lármás tömeg kezdi követelni az „okokat” és a „magyarázatot”. Ha nem mondanak semmit, a közönség mindjárt a legrosszabbra gondol. Ezért a hírügynökségek efféle közleménnyel állnak elő: „Amikor megkértük a társaság befolyásos igazgatóját, hogy adjon magyarázatot a részvény mélyrepülésére, elmondta, hogy más okot nem tud elképzelni, mint hogy a medvék szántsándékkal nyomták le a részvény árfolyamát. Az alapvető feltételek változatlanok. A társaság fundamentumai soha nem voltak szilárdabbak, mint most, és ha nem történik semmi váratlan, a következő közgyűlésen az osztalékráta újbóli emeléséről fognak dönteni. A medvék agresszívan rátámadtak a piacra, és az árfolyam megszorongatásával csak a gyenge kezekből szándékoztak kivenni a részvényeket.” A hírügynökségek szeretnek bőséges információt nyújtani, ezért valószínűleg még hozzátennék, hogy „megbízható források” szerint a mai esésben a vételi oldalon bennfentes érdekeltségek álltak, és a medvék majd rájönnek, hogy csapdába estek, és ennek még megfizetik az árát.

A közönség nemcsak akkor veszít, amikor a bika-hírektől elcsábulva vásárol, de akkor is, amikor hagyja, hogy lebeszéljék az eladásról. Hiszen a bennfentesnek nemcsak az

gyönyörűség, hogy a közönség megveszi tőle a részvényt, melyet épp el akar adni, de annak is örül, hogy nem adják a részvényt, amikor esze ágában sincs sem megtámasztani, sem vásárolni. Mit hisz a közönség, miután olvasta a „vezető igazgató” nyilatkozatát? Mit gondolhat egy átlagos kívülálló? Természetesen azt, hogy a részvény magától sosem esett volna le, ha nem nyomják le a medvék, és a bennfentesek készen állnak egy büntető emelkedés kivitelezésére, hogy a medvék a sok short-pozíciót kénytelenek legyenek jó magasan zárni. A közönség tulajdonképpen helyesen gondolkodik, mert ha az esést tényleg a medvék okozták, valóban ennek kellene következnie.

A kérdéses részvény azonban mit sem tud a túlméretezett short-pozíciók fenyegetően beígért kifacsarásáról, és meg se moccan. Sőt, esik tovább. Mi mást tehetne, a bennfentesek úgy tömik a jónépet, hogy levegőhöz sem jut szegény.

Aztán ezzel a „befolyásos igazgatók” és „vezető bennfentesek” által eladott részvénycsomaggal szépen elfociznak a professzionális kereskedők. A részvény folyamatosan esik. Nem látszik, hogy hol az alja. A bennfentesek tudják, hogy a piaci körülmények kedvezőtlenül fogják befolyásolni a vállalat profitját, ezért egész addig nem támasztják meg az árfolyamot, míg nem látnak újra kedvező fordulatot a társaság gazdálkodásában. Akkor aztán újra megjelenik a bennfentes vétel, és újra beáll a totális bennfentes csönd.

Hosszú éveken keresztül elég rendszeresen kivettem a részem a kereskedésből, és eléggé ismerem a piaci viszonyokat, de egyetlen esetre sem emlékszem, amikor egy medve-roham okozta az árfolyam beszakadását. Amit medve-rohamnak neveztek, az szimpla eladás volt azok részéről, akik tisztában voltak az alapvető feltételekkel. Nem akarták elterjeszteni, hogy a részvény bennfentes eladástól, vagy a bennfentes vétel hiányától esik, hiszen akkor mindenki fejvesztve eladott

volna, ha pedig mindenki ad és senki sem vesz, abból pokoli kalamajka kerekedik.

A közönségnek egy dolgot meg kell tanulnia: az elhúzódozás oka sosem a medvékben keresendő. Ha egy részvény folyamatosan esik, fogadni lehet rá, hogy vagy a céggel, vagy a piaccal valami gond van. Ha az esés nem volt megalapozott, és a részvény reális értéke alá esett, akkor hamarosan belép egy olyan vételi erő, amely megállítja az esést. Igazság szerint a medve-oldalon csak akkor lehet pénzt keresni, ha az eladott részvény a valós értékéhez képest túl magasan van. És nyugodtan felteheted rá az utolsó centet, hogy a bennfentesek ezt a tényt nem fogják világgá kürtölni.

A klasszikus példa természetesen a New Haven. Ma már mindenki tudja, amit akkoriban csak kevesen. 1902-ben 255-ön forgott a részvény, New England-szerte a legjobb minőségű vasútrészvénynek számított. New Englandben minden tekintélyes, és közmegebecsülésre törekvő embernek kötelessége volt New Haven részvényt birtokolni. Ha valaki azt állította volna, hogy a társaság jó úton halad a fizetési képesség felé, nem zárták volna börtönbe. Dehogy! Őrültek házába csukták volna, a többi mániákus közé. Aztán, amikor új és agresszív elnököt neveztek ki Mr. Morgan helyére, és elkezdődött az összeomlás, a kezdet kezdetén még nem volt világos, hogy az új vállalatirányítás a céget oda juttatja, ahova juttatta. Idővel a cégből egyre több pénz egyre látványosabban vándorolt át a Consolidated Roadba, és néhány élesszemű megfigyelő kételkedni kezdett a Mellen által folytatott politika helyességében. A kétmillióért beszerezett felsővezeték-rendszer tízmillióért adták tovább a New Havennek, s erre egy-két vakmerő ember azt a felségsértést követte el, hogy a vállalatvezetést gondatlan gazdálkodással vádolta meg. Okoskodásukkal, hogy ekkora számlát még a New Haven sem tud

tartósan állni, csak annyira mentek, mintha ököllet estek volna a Gibraltári Sziklának.

A közeledő tornyos hullámokat először természetesen a bennfentesek vették észre. Ismerték a társaság valós helyzetét, és elkezdtek csökkenteni a részesedésüket. Eladásaiuk és a bennfentes támasz hiánya miatt az elsőosztályú vasútrészvény, a New Haven megadta magát. Jöttek a kérdések, és szokás szerint mindenki magyarázatra várt. Jöttek is azonnal a szokásos magyarázatok. A „befolyásos bennfentesek” kijelentették, hogy tudomásuk szerint nincs semmi probléma, és az esés csak a vakmerő medvéknek köszönhető. Így hát a New England-i „befektetők” tovább tartották a New York, New Haven & Hartford részvényt. Miért is adták volna el? Hát nem azt mondták a bennfentesek, hogy semmi gond nincs, és csak medvék adnak? Nem azt mondták, hogy továbbra is lesz osztalékfizetés?

A beígért nagy medvefacsarás azonban elmaradt, újabb és újabb mélypontok viszont jöttek. A bennfentes eladás egyre nyomatékosabb és egyre leplezetlenebb lett. Néhány, a közjó érdekeit szem előtt tartó embert Bostonban mégis feljelentettek üzérkedésért és demagógiáért, amikor őszinte magyarázatot adtak a részvény gyalázatos esésére – ami egész New Englandben minden biztonságos befektetést és stabil osztalékot kereső befektetőnek borzasztó veszteséget jelentett.

A részvény 225-től 12-ig szakadt, és ez a példátlan lejtmenet nem volt, és nem is lehetett a medvék műve. Nem medve-hadműveletek indították el a lejtőn, és nem is azok görgették egyre lejjebb. A bennfentesek végig adtak, és mindig magasabb áron, mintha megmondták volna az igazságot, vagy bárki másnak engedték volna, hogy az igazságot felfedje. Teljesen mindegy, hogy az ár 250, 200, 150, 100, 50, vagy éppen 25 dollár volt, még mindig drága volt

a részvény – a bennfentesek tudták, hogy drága, a kívülállók nem. A közönségnek érdemes megjegyezni ezt az esetet, mert jól példázza, mennyi kára származhat egy olyan társaság részvényeinek adásvételéből, melynek ügyeit csak néhány ember látja át teljesen.

A részvény az elmúlt 20 év legrondább áresését produkálta, és ezt egyértelműen nem a medvék okozták. Viszont a kényelmes magyarázat, miszerint kizárólag a medvék eladásai verték be a papírt, a közönség sokmillió dolláros veszteségeiért felelős. Hiszen az ezzel a magyarázattal elaltatott emberek nem adták el a részvényt, pedig egyáltalán nem voltak elégedettek a viselkedésével, és minden bizonnyal likvidálták volna a pozícióikat, ha nem számítanak arra, hogy a medvék visszavonulása után visszamegy a papír oda, ahonnan leesett. Régen Keene-t is vádolták ilyen medve-akciókkal. Még régebben Charley Woerishoffer vagy Addison Cammack volt a fő mumus. Manapság pedig engem okolnak az esésekért.

Eszembe jut az Intervale Oil esete. A bennfentes pool felhúzta a részvényt, az emelkedés vevőket csalogatott elő. A manipulátorok egészen 50-re vitték az árat, ahol a pool kipakolt, és beszakadt a papír. Jött a szokásos igény a magyarázatra. Miért ilyen gyenge az Intervale? Épp elegen tették fel ezt a kérdést ahhoz, hogy a választ a hírügynökségek fő helyen hozzák. Az egyik hírügynökség felhívta a bróker-céget, amely a legtöbb információval rendelkezett az Intervale Oil emelkedéséről, s ennél fogva hasonlóan jólinformáltnak kellett lennie az eséssel kapcsolatban is. Na, vajon mit nyilatkoztak a poolban résztvevő brókerek, amikor a hírügynökség olyan magyarázatot kért az esésre, melyet hírként kiadhat, és rádión az ország egész területén elterjeszthet? Hát azt mondták, hogy Larry Livingstone beverte a piacot! Még azt is hozzátették, hogy majd ők „fülöncsípi” Livingstone-t. Az Intervale-pool természetesen adott tovább.

A részvény már 12 dollárnál tartott, és nyugodtan leadhatták egész 10-ig, mert az átlagos eladási áruk még ebben az esetben is meghaladta az átlagos bekerülési árat.

Bölcs és helyes dolog volt a bennfentesek részéről adni az esésben. A kívülállók, akik 35-ért vagy 40-ért vették a részvényt, már kevésbé lehettek a bölcsességükkel elégedettek. Olvasták a hírügynökségek híreit, és a részvényben ülve várták, hogy a felháborodott bennfentes pool majd „fülöncsípi” Larry Livingstone-t.

Bikapiacokon először mindig a közönség keres, de ezt a nyereséget rendre elveszíti azáltal, hogy nem tud időben kiszállni. A „medve-akciók” állandó emlegetése csak megnehezíti, hogy időben felismerjék a bikapiac végét. A közönségnek őrizkednie kell a bennfentesek sugalmazta magyarázatoktól.

A közönség mindig azt akarja, hogy megmondják neki. A tippgyárban ezért nincs soha üzemszünet. Helyénvaló, hogy a brókerek hírlevelek útján és előszóban is befektetési tanácsokkal látják el az ügyfelet. De nem kellene olyan hosszan a jelen körülményeivel foglalkozniuk, hiszen a piac jellemzően hat-kilenc hónappal előre gondolkodik. Az épp aktuális eredmény miatt a brókerek nem javasolhatnak vételre egy részvényt, kivéve, ha ésszerű, és tényekkel alátámasztott magyarázattal tudnak szolgálni, hogy a társaság kilátásai miatt hat vagy kilenc hónap múlva is hasonlóan jól alakulhat a nyereség. Ha messze előretekintve elég világosan olyan feltételek kialakulása látható, melyek alapvetően változtatnak a társaság helyzetén, az olcsónak tűnő részvény olcsósága ripsz-ropsz elillanhat. A spekulánsnak messze előre kell tekinteni, a bróker szíve-csücske az azonnali jutalékbevétel – innen az átlagos hírlevelek elkerülhetetlen hamissága. A bróker a közönség jutalékaiból él, a kiadott hírlevelekben és előszóban mégis olyan részvény vételére buzdítja a közönséget, melyre a bennfentesektől vagy a manipulátoroktól eladási megbízása van.

Gyakran megesik, hogy a bennfentes a következő szavakkal keresi meg a brókercég fejét:

– Csináljon nekem piacot, ahol eladhatok 50 000 részvényt.

A bróker további részletekre kíváncsi. Tegyük fel, hogy a részvény aktuális ára 50. A bennfentes így folytatja:

– 5000 részvényre vételi opciót adok magának 45-ön. 45-től felfelé egydolláronként kap újabb 5000-re opciót, egészen fel 50 000 darabig. Eladási opciót is adok magának a teljes mennyiségre, piaci áron.

Ez könnyű pénz a brókernek, ha megfelelően széles

ügylélkörrel rendelkezik – és a bennfentes természetesen épp ilyen brókert keres. Egy olyan ház, mely közvetlen összeköttetésben áll a vidéki irodákkal, és kiterjedt kapcsolatokkal rendelkezik országszerte, ideális az ilyen ügylet-hez. És ne feledjük, hogy a brókercég számára az ügylet semmilyen kockázatot nem jelent, hiszen eladási opcióval is rendelkezik. Ha meg tudja dolgozni az ügyfeleket, a szokványos jutalékbevételeen túl az egész részvénytcsomagon zsíros profittal tud túladni.

Emlékszem egy „bennfentes” hőstettére. Az illető közismert a Wall Streeten.

Felhívta az egyik brókercég ügyfélszolgálatának vezetőjét. Ennyivel nem elégedett meg, s egyúttal a cég egyik kisebbségi tulajdonosát is megkereste. Effélét mondott:

– Figyeljen, öregem, szeretném kimutatni, hogy mennyire méltányolom korábbi szolgálatait. Cserébe segítek, hogy valódi pénzt keressen. Egy új társaságot alapítunk, melybe egy már meglévő társaságunk vagyonát át akarjuk pakolni. A részvényeket fel fogjuk vásárolni, és emiatt nagy emelkedés várható. Adok magának 500 Bantam Shopot 65-ön. A részvény most 72-n forog.

A hálás bennfentes ugyanezt találja vagy tucatnyi fejesnek a nagy brókercégeknél. Minthogy a bennfentes adományának kedvezményezettjei egytől egyik a Wall Streeten dolgoznak, mit fognak tenni, amikor hozzájutnak a részvényhez, melyen máris profit mutatkozik? Nyilván fűnek-fának tanácsolni fogják a részvény vételét. A tüneményes adományozó tudja ezt. Segíteni fognak piacot teremteni, ahol az aranyos bennfentes jó drágán szétoszthatja javait a szegény közönség körében.

A részvény-disztribútoroknak más, kiismerendő trükkjei is akadnak. A tőzsdének nem kellene olyan részvényeket a jegyzett kategóriába engedni, melyeket részletfizetés kere-

tében ajánlottak fel a közönségnek. A hivatalos státus eléréséhez minden részvénynek sok kritériumot kell teljesíteni. Ráadásul a hivatalosan garantált szabad adásvétel és az árak alkalmankénti eltérése adják a szabályozott piac vonzerejét.

Egy másik elterjedt trükk a részvények terítésére a pusztán piaci indíttatásból megemelt részvénymennység. Ez a trükk is sokmillió dollárjába kerül a közönségnek, és senki nem kerül börtönbe miatta, mert teljesen törvényes. Az eljárás lényegileg semmiben nem különbözik attól, mintha a letéti igazolások színét változtatnák meg.

A zsonglőrködéssel, hogy egyetlen régi helyett kettő, négy, vagy akár tíz új részvényt osztanak, egyszerűen eladhatóbbá kívánják tenni a részvényt. Ha egyfontos csomagolásban nem ment az áru 1 dollárért, talán jobban fogy negyedfontos kiszerezésben 25 centért – persze az istenes az volna, ha 27-ért vagy 30-ért vinnék.

A közönség vajon miért nem kérdezi meg, hogy miért szeretnék ennyire eladni a portékát? Már megint dolgozik a Wall Street-i emberbarát, de a bölcs spekuláns tart a görögöktől, még ha ajándékkal érkeznek is. Igazi vészjelzés ez. A közönség azonban befogja a fülét, és milliókat veszít évente.

A törvény bünteti azokat, akik rémhíreket koholnak vagy terjesztenek, hogy egy társaság vagy magánszemély hitelét aláássák, és üzletmenetét tönkretegyék. Ergo bünteti azokat, akik a közönséget eladásra próbálják rávenni, így lenyomva egy értékpapír árfolyamát. A törvényhozók eredeti szándéka valószínűleg a pánik esélyének csökkentése volt, hiszen elsősorban azokat akarták büntetni, akik szorult időkben nyilvánosan kételyeiket fejezték ki egy bank fizetőképességével szemben. Ez a törvény természetesen attól is megóvjá a közönséget, hogy egy részvényt a valós értéke alá nyomjanak. Más szóval a törvény bünteti az efféle medvehírek terjesztőjét.

És mi óvja meg a közönséget attól, hogy valós értéke fölött vásároljon meg egy részvényt? Ki bünteti meg az alaptalan bika-hírek terjesztőjét? Senki. A közönség pedig sokkal többet veszít azzal, hogy név nélküli bennfentes ajánlásra áron felül vásárol meg egy részvényt, mint amennyit amiatt bukik, hogy az ún. „medve-rohamok”-tól megfélemlítve áron alul ad el.

Ha elfogadnának egy törvényt, amely ugyanúgy bünteti a bika-hazugságot, ahogy most a medve-hazugságot, a közönség sokmillió dollárt tudna megspórolni.

A manipulátorok, a részvény-értékesítési tervek kifundálói persze azt fogják mondani, hogy aki szóbeszéd és nem hivatalos állásfoglalások alapján kereskedik, az magára vessen. Egyikük esetleg hozzáteszi, hogy aki olyan hülye, hogy drogozik, ne számítson védelemre.

A tőzsdének segítenie kell. Az intézmény alapvetően érdekelt, hogy a közönséget megóvja az alantas praktikáktól. Ha egy döntési pozícióban lévő ember a közönséggel tényeket szeretne ismertetni, esetleg a véleményét szeretné elmondani, írja alá a nevét. Egy bika-hír attól még nem lesz okvetlen igaz, hogy nevesített. De az aláírási kényszer sokkal óvatosabbá tenné a „bennfenteseket” és „igazgatókat”.

A közönségnek mindig szem előtt kell tartania a részvénytársaságok egyszerű alapszabályait. Ha egy részvény emelkedik, semmi szükség komplikált magyarázatokra, hogy miért megy. A folyamatos vásárlástól emelkedik. Ameddig így viselkedik, és csak kisebb és természetes korrekciók bukkannak fel időről-időre, a létező legbiztonságosabb üzlet tapadni a részvényre. Ha viszont egy hosszú és egyöntetű emelkedés után megfordul, és folyamatos esésbe kezd, melyet csupán kérészerű emelkedések tarkítanak, akkor egyértelmű, hogy a legkisebb ellenállás iránya megváltozott: már nem felfelé, hanem lefelé mutatkozik.

Ha pedig ez a helyzet, minek további magyarázat? Valószínűleg jó oka van az esésnek, de ezeket az okokat csak kevesen

ismerik, és a magyarázatot vagy megtartják maguknak, vagy azzal bódítják a közönséget, hogy a részvény olcsó. A játék természete olyan, hogy a közönségnek tudomásul kell vennie: kevesen birtokolják az igazságot, és nem mondhatják el.

Sok bennfentes nyilatkozatnak nulla a valóságalapja. Sokszor fel se kéri a bennfentest, hogy nyilatkozzon – akár névvel, akár névtelenül. Egyszerűen azok kreálják ezeket a történeteket, akik komoly pozícióval rendelkeznek. A részvény emelkedésének bizonyos szakaszában a nagy bennfentesek szívesek veszik, ha a részvény piacán megjelennek a professzionális spekulánsok. A bennfentes persze hiába mondja meg neked pontosan, hogy mikor vegyél, arra mérget vehetsz, hogy nem fog szólni, amikor eladni kell. Ez a tény a nagy professzionális spekulánst a közönséggel közös hajóba ülteti, annyi különbséggel, hogy a profinak nagyobb piac kell a kiszálláshoz. Amikor eladni kéne, akkor érkeznek a legfélrevezetőbb „információk”. Természetesen olyan bennfentesek is akadnak, akiknek soha, egyetlen szavát sem lehet elhinni. A jelentős részvénytársaságok fejei bennfentes ismereteiket rendszerint kamatoztatják a piacon, de igazából nem hazudnak. Nem mondanak semmit, mert rég rájöttek, hogy hallgatni olykor arany.

Többször elmondtam, de nem lehet elégszer: a spekulációval töltött évek arra tanítottak, hogy senki nem tud egyenletesen és állandóan nyerni a részvényt piacon, noha egy-egy részvényen alkalmanként kereshet. Bármilyen rutinos kereskedő valaki, mindig van esélye a vesztes játékra, mert a spekulációt nem lehet százszázalékos biztonsággal

gal űzni. A Wall Street-i profik jól tudják, hogy a „bennfentes” tippek alapján való cselekvés sokkal hamarabb elpusztítja az embert, mint az éhség, a járvány, a rossz termés, a politikai átalakulások – vagy bármilyen efféle szokványos baleset. A Wall Streeten sem vezet kikövezett út a siker felé. Minek rakjunk mi magunk útakadályokat?

Fontos fogalmak

Bekerítés Ha egy részvényt vagy árut sokan shortolnak, előfordul, hogy bekerítik a shortolókat. Ez a helyzet akkor jön létre, ha valamely oknál fogva az adott részvényből vagy áruból a piacon annyira beszűkül a kínálat, hogy a kölcsönvett részvényeket (árut) nem tudják visszavásárolni a shortolók. Ilyenkor hiába kínálnak egyre magasabb és magasabb árat a részvényért (áruért) a shortolók, nem tudják visszavásárolni, mert egyszerűen nincs eladó papír. Ilyenkor rendkívüli áremelkedés következik be, és a short-pozícióban lévők tönkremennek: azaz *kifacsarják* őket. A kínálat általában azért szűkül be, mert egy tőkeerős spekuláns vagy befektetői csoport – ők azok, akik bekerítik a piacot – megvásárolja a közkézen forgó részvények (árak) nagy részét, és ezáltal ellenőrzése alá vonja a kínálatot. Az árupiacon más oka is lehet a kínálat beszűkülésének: az áru termelésében vagy szállításában keletkezett váratlan zavar.

Bika, bikapiac Az áremelkedés jelképe a bika. Bika az, aki áremelkedésre spekulál. Bikapiacon az árak jellemzően emelkednek.

Kifacsarás Ha sokan shortolnak egy részvényt, amelynek az árfolyama erőteljesen emelkedni kezd, a veszteségtől félve sok shortoló próbálja zárni a pozícióját. Vásárlásaikkal maguk hajtják fel az árfolyamot, és ezáltal komoly veszteségeik keletkeznek. Az áremelkedés magától is elindulhat, de azért is, mert a nagy short-pozíciókra számítva egy spekuláns vagy egy *pool* erőteljes vásárlásokba kezd, hogy ezáltal beindítsa a folyamatot, és nyereséggel adhassa el a részvényeket a shortolóknak. A kifacsarás szélsőséges esete a *bekerítés*.

Medve, medvepiac Az áresés jelképe a medve. Medve az, aki áresésre spekulál, medvepiacon az árak jellemzően csökkennek.

Pool Titkos befektetői érdekcsoport. Pénzügyi forrásai és nagy részvény-pozíciója révén jelentős befolyással bír azon részvény

árfolyamára, amelyben érdekelt. A pool tevékenységéhez gyakran kapcsolódik bennfentes kereskedés és árfolyam-manipuláció.

Shortolni Aki áresésre spekulál az *shortol*. A részvényt piacon ez jellemzően úgy történik, hogy a spekuláns eladja a piacon azt a részvényt, amelynek esésére számít. Hogy legyen mit eladnia, a részvényt kölcsön kell kérnie egy bróker cégtől, aki a saját vagy az ügyfelei részvényeit kölcsönzi a spekulánsnak. A spekuláns később vissza kell vásárolja a részvényt a piacon, hogy a kölcsönvett részvényeket visszaadhassa. Ha időközben a részvény árfolyama csökkent, a spekuláns olcsóbban vásárolhatja vissza az eladott részvényeket. Ebben az esetben nyeresége keletkezik. Ha a részvényárfolyam emelkedik, a spekuláns csak drágábban tudja visszavásárolni az eladott részvényeket, és vesztesége keletkezik.

Stop loss megbízás Veszteség-limitáló megbízás. Akinek részvényei vannak, megbízást adhat brókerének, hogy ha a részvény ára egy meghatározott szintre vagy az alá esik, azonnal adja el a részvényeket, megakadályozandó a további veszteséget. A shortpozícióra vonatkozó stop loss megbízás arra kötelezi a brókert, hogy ha a shortolt részvények ára egy meghatározott szintre vagy annál magasabbra emelkedik, azonnal vásárolja vissza a részvényeket, hogy a shortolónak ne keletkezhessen további vesztesége.

*"Csak egyetlen oldala van a piacnak, és
ez nem a bika-oldal vagy a medve-oldal,
hanem a helyes oldal."*

TWO DOLLARS

B 5635905

WASHINGTON

2007 8 23

